

股票代码：300317

股票简称：珈伟新能

### 珈伟新能源股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	线上参与公司珈伟新能 2021 年度网上业绩说明会的投资者
<b>时间</b>	2022 年 05 月 10 日（星期二）下午 15:00-17:00
<b>地点</b>	“珈伟新能投资者关系”微信小程序
<b>上市公司接待人员姓名</b>	副董事长兼总裁：李雳先生 独立董事：黄惠红女士 财务总监：吴童海先生 董事会秘书：宋天玺先生
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、问：国家第二批大型风电光伏基地项目将重点考虑在沙漠、戈壁、荒漠地区建设（主要分布在西北），请问贵司塔筒等新能源发电装备的订单最大覆盖距离是有多远，装备订单主要有哪些省份</p> <p>答：感谢您的提问。我司目前未涉足风电塔筒制造领域。目前我司光伏发电业务在全国多数省份都有开展。</p> <p>2、问：贵司目前有和国家能源、国企单位合作的光伏项目吗，利润空间如何</p> <p>答：感谢您的提问。我司与数个国资属性的能源企业都有建立正常的业务合作关系，利润处于行业合理水平。</p> <p>3、问：贵司经营过程中主要的上下游有哪些公司，公司核心竞争力是什么，有没有什么护城河业务</p>

答：公司聚焦新能源领域，核心业务为光伏的消费类产品及工业化应用，致力为客户提供全方位光伏清洁能源生产与高效利用的解决方案。光伏工业化应用主要领域为大型地面光伏电站和分布式光伏电站的设计、采购、建设、储能配套和全周期运维。公司自 93 年成立以来，一直致力于光伏商业化应用场景的开发，在光伏照明细分领域连续多年排名第一，树立了明显的品牌优势和销售渠道优势，光伏照明的客户均为国际上规模较大的卖场，客户信誉度和品牌知名度较高；在光伏电站领域，公司自建和代建了总量超过 1Gw 光伏电站，涵盖国内外客户，积累了较为丰富的行业设计、开发和运维经验。

4、问：今年国家在光伏装机上预计达 84GW，请问贵司对这方面指标预估能达到多少

答：感谢您的提问。我司正在积极开发光伏发电项目，力争在当前光伏行业快速发展的行业背景下提升公司业绩。具体业务落地情况请以我司公告为准。谢谢。

5、问：东数西算政策下，贵司在西部有没有开展光伏项目，农业一号文件中的农业光伏政策对公司的电池产品销售有无积极作用

答：感谢您的提问。我司目前光伏项目开发在全国大多省份都有开展业务。预计未来工商业储能行业的发展将对锂电池行业带来积极拉动作用。

6、问：研发决定企业未来发展的上限，请问贵司研发主要集中在哪些方面，计划今年的研发投入是多少？

答：您好！感谢您的提问。公司未来会持续在光伏照明、新能源业务等领域加大研发力度及研发投入，大力开拓光伏消费类产品的渠道和光伏发电业务项目储备。每年研发投入不低于国家高新技术企业的要求。

7、问：最近媒体报道国家在考虑一次性发放新能源发

电项目补贴欠账，截止目前为止贵司具体有多少新能源发电项目补贴欠账，是否收到通知

答：您好！感谢您的提问。公司目前持有的带补贴的电站较少，暂时没有收到具体通知。

8、问：公司对二级市场未来股价和市场流动性，有什么提振市场和投资者信心的措施

答：近几年光伏行业面临比较大的市场机会，基于公司在光伏行业深耕多年的行业经验，预计公司会搭上这一波建设的车道，公司管理层也正厉兵秣马，积极迎接新一轮的业务机会，积极提升公司的盈利能力。但影响二级市场的因素很多，还需要结合其他因素综合判断。

9、问：想了解下公司目前整体的产能利用率情况，公司的产品销售是否存在季节性淡旺季

答：您好，感谢您关注公司。根据公司年报显示公司光伏照明产品的产能利用率达约 80%左右，存在传统淡旺季；新能源业务没有明显的淡旺季。

10、问：目前公司在建项目哪些，有没有中标什么大型项目，目前在手订单金额有多少

答：光伏电站近几年都将出现一个比较高的建设期，公司在光伏电站建设、投资、运营上积累了多年的经验和多个案例，是国内较早一批从事该行业的企业，具有较高的行业知名度和信誉度。在此基础上，预计今年光伏电站建设量将会有所提高。

11、问：未来三年对国内外业务收入占比的规划是怎样做的？

答：谢谢您的提问。公司传统业务光伏 LED 照明产品的主要市场依然以欧美传统市场为主，未来几年的主要销售区域预计仍然会以欧美为重。而光伏发电业务随着国内双碳战略的不断深入，刺激本地新能源发电业务蓬勃

发展，公司的光伏电站业务有望快速发展。预计公司未来三年国内业务收入比重会显著增加。

12、问：请问贵公司有不有根据国家十四五规划宏伟蓝图制定本公司五年规划？有不有采取切实有效的措施吸引广罗人才来实现跨越式发展？

答：感谢您的提问。针对当前国家双碳战略的不断深化，新能源产业被提到了非常重要的地位上，我司应对产业大发展的行业背景，积极进行产业布局，从业务板块、组织架构、产品布局等各个领域都制定了中长期的发展规划，也积极吸纳招聘各领域的优秀人才加盟，更快更稳的推动公司发展。

13、问：目前国内公司的经营情况及国外子公司的经营情况，针对目前经济形势贵司的经营对策是怎样的

答：公司国内业务主要是光伏电站投资、建设、运维和epc，近几年光伏电站建设将会有比较好的窗口期，公司已做好准备，积极应对。国外业务主要是光伏灯系列产品，近几年该业务相对稳定，市场占有率一直在行业榜首。公司仍将采取积极的销售政策，大力扩展光伏照明及光伏电站的投资、市场等。

14、问：有消息称当下欧盟基于能源安全考虑会加大风、电等新能源投资，请问贵司对这方面是如何布局的，是否争取欧盟更多订单？

答：今年公司光伏电站投资仍以国内市场为主，未来不排除向海外延升。

15、问：想了解下公司研发骨干人员目前的稳定性怎样，未来三年对研发人员的规划会达到一个什么样的规模？

答：您好，感谢您的关注。公司非常注重研发人才培养及研发人员的稳定性；建立了完善的绩效考核制度和奖

励机制，并在今年年初推出了股权激励政策，持续稳定和壮大研发团队，为公司持续稳定健康发展奠定了坚实的基础。

16、问：请问一带一路对贵司有何深远影响，将来业务是否有延向纵深，国家新能源政策是否对贵司收益有所影响

答：近几年，公司光伏照明业务将在现有体量和销售渠道基础上稳步提升是市场份额，光伏电站则主要以国内市场为主。未来，不排除向海外延升的可能。随着“双碳”目标的提出，清洁能源的应用将会有较好的窗口期，也会对我司业绩产业积极影响。

17、问：目前在手订单生产交付在采购成本和销售单价上的风控，有采用框架销售合同、月度议价方式规避风险吗？

答：您好，感谢您的关注。公司会根据订单的生产周期长短并考虑其他风险因素，进行适宜的谈判并签订合同，将风险对本公司经营业绩的负面影响降低到最低水平，将风险控制再限定的范围之内。

18、问：公司新能源项目（风电、光伏）是否可以自己拿项目并自己生产风机和光伏设备？

答：公司定位为风、光伏电站建设、投资、运维和 EPC，拥有全面的光伏电站设计、电力工程施工总承包、建筑工程施工总承包等资质，开发的项目有自己申请立项的，也有与人联合开发的。公司电站建设的相关材料大多外采，不主张自产。

19、问：今年是否有明确的对外投资计划和方向

答：今年，公司的主要投资方向仍以光伏电站为主。

20、问：贵司已有的风电装机总量是多少，明年计划新增多少

	答：公司光伏装机总量累计超过 1Gw，风电暂未有装机。
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 05 月 10 日