

证券代码：002218

证券简称：拓日新能

深圳市拓日新能源科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20221103

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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 ____
参与单位名称及人员姓名	东北证券 建筑光伏分析师庄嘉骏
时间	2022年11月3日 10:30-12:00
地点	香年广场 A 栋 802 会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书龚艳平、董事及副总经理陈嘉豪、证券事务代表梁景陶、证券专员林泽超
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司为何选择较高程度的一体化经营路径，有何优势？</p> <p>答：公司成立于2002年，是国内最早的太阳能企业之一，也是A股首家纯太阳能上市企业，历经行业多轮周期性波动和洗牌，公司认为稳健才是长久有效的经营之道，所以我们更注重企业的抗风险能力。虽公司业务规模中等，但通过上下游整合的产业链模式在抵御市场风险、成本控制、技术更新等方面可更有效地把控，在每个阶段通过相应的策略调整企业的发展规划。</p> <p>公司产业链纵向布局了上游拉晶、铸锭、切片、电池片、组件至下游光伏电站的开发、建设、运维；横向布局了光伏玻璃、光伏胶膜、接线盒和支架辅材领域。各个环节和产品之间实现了很好的战略协同，能够发挥更多的成本互补优势，降低行业波动带来的风险，同时能够保持公司盈利的稳定性和持续性。</p>

劣势方面主要是产业链前端产品收入并表后会导致公司的营收减少；涉及的细分产业较多，不利于对某端进行大规模扩张，估值也相对较难。

2、中长期规划如何，未来业务结构预期是否会有较大变化，主要增长点。

答：目前，公司业务主要的发展方向为光伏电站开发建设、光伏辅材培育销售、光伏组件生产销售、EPC 工程承建。

光伏电站发电收入是公司的利润基石，毛利高且能带来稳定的现金流，公司目前在建项目包括连州宏日盛 200MW 和澄城东益新能 100MW 等光伏电站，此外公司将继续通过与央企联建和自建并行的模式大力拓展全国平价电站、开发分布式等项目。

光伏辅材方面，公司现有日投料量 1200T/D 且能量产大尺寸、多规格光伏玻璃的生产线；光伏胶膜产品除自用外正逐步向各大主流组件和玻璃客户导入，西安光伏胶膜产业基地亦正加快推进建设，建成后有望提高公司光伏胶膜产品的市场占有率；与此同时，公司成功搭建光伏接线盒生产线并实现全面自用，聚焦打造光伏辅材一站式供应链，为组件客户做好全套辅材供应链服务。光伏辅材业务将是未来主要的业绩增长点。

太阳能电池产品方面公司目前继续走单晶主流路线，通过电站项目开发和组件产品销售等带动光伏辅材的联动销售；同时开发移动电源箱产品，可搭配柔性组件进行销售。

关于 EPC 工程，目前平价上网平稳过度，业主的支付能力有所加强，在资金允许的情况下，公司也有计划承揽一定的 EPC 项目。

3、电站未来体量计划？合作模式？

答：截止目前，公司持有的光伏电站装机容量为 479MW。自主开发的广东连州 200MW 电站项目与陕西澄城东益

100MW 电站项目正在加快建设。

因为电站建设资金成本较大，前期资金占用较多，目前较少民企选择自主开发，而央国企有资金及融资成本优势，所以公司的联营电站开发选择与央国企合作为主。公司主要在产业落地的省市与央国企联合申请电站指标，并约定由拓日负责电站建设或电站建设优先采用拓日的组件。自持和联营电站开发均可消纳公司的组件产品，并带动公司中上游光伏辅材形成滚动性开发。

4、光伏玻璃业务核心竞争力，与同业对比如何？

答：公司现有四条总计日投料量 1200T/D 的光伏玻璃生产线，公司的光伏玻璃透光率可达到 94.5%，处于行业领先水平。公司光伏玻璃业务主要的竞争力一是公司生产设备自研、自行更新改造，在产品量产化阶段设备的折旧摊销低，产品制造成本方面具有一定优势；二是光伏玻璃原材料石英砂和天然气的稳定供应，石英砂通过关联交易向公司第二大股东的全资子公司采购，其现有石英石矿山可满足公司光伏玻璃产能需求，陕西渭南基地拥有专用的天然气管道，价优量足、冬季不受供暖而断供等影响；再者公司光伏玻璃生产基地定位布局大西北地区，竞争较少、运距也较短，能节省运费。公司未来将会根据市场需求适度扩大光伏玻璃产能，搭配光伏胶膜、光伏接线盒等辅材形成一体化联动销售，从而提升光伏辅材的核心竞争力，以适应竞争激烈的行业格局。

5、海外业务情况，业务占比，光伏消费品业务情况？

答：公司成立之初以海外市场为主，随着国内光伏行业发展国内业务占比逐步提升，上半年公司海外业务实现收入 2.7 亿元，占收入比 35.81%，较上年同期增长 64.07%。

目前公司出口产品主要为光伏组件、光伏玻璃及光伏应用

	<p>品，通过中欧班列或铁海联运送到欧洲、非洲、印度等国家和地区。公司光伏应用消费品超过 500 种类，主要以先款后货的模式销往欧美商超，此部分销售额较为稳定。以前国内知识产权保护及户用光伏消费品需求较弱，公司的光伏消费品主要面向海外市场，近年来随着国内移动电源箱及户外光伏发电消费品需求和热度上涨，我们开始通过阿里平台（https://002218.1688.com）和京东平台店铺“拓日新能运动户外旗舰店”（https://mall.jd.com/index-12328155.html?from=pc）对“户外移动电源箱系列产品”进行销售，把握国内市场。另外，欧洲能源紧缺对光伏行业也是一个机遇，公司正积极在欧洲布局和推广家庭式自用光热产品、太阳能空气加热器、太阳能阳台发电系统、以及多种便携式光伏发电产品。</p>
附件清单(如有)	无
日期	20221103