

证券代码：601012

证券简称：隆基绿能

隆基绿能科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-07

投资者关系活动类别	<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_____
参与单位名称及人员姓名	富国基金、花旗环球金融、东吴基金、嘉实基金、泰达宏利基金、鹏扬基金、西部利得基金、三井住友信托资产、青骊投资、高毅资产、安联环球、万家基金、红土创新基金、红杉资本、平安养老保险、华泰资产、摩根士丹利、银华基金、长盛基金、华夏久盈、朱雀基金、泰康资产、光大保德信基金、华融基金、鹏华基金、民生加银、华商基金、招商基金、弘毅远方基金、海富通基金、中信保诚基金、浦银安盛基金、景顺长城基金、泓德基金、交银施罗德、淡水泉、国海富兰克林基金、诺安基金、易方达基金、信达澳亚、农银汇理、工银瑞信、民生加银、中庚基金、平安基金、贝莱德基金、华泰柏瑞基金、汇丰晋信基金、永赢基金、安信证券、太平洋证券、华西证券、中泰证券、东吴证券、国金证券、天风证券、兴业证券、西部证券、海通证券、摩根大通、国泰君安、长江证券、中信建投证券等 1983 人。
时间	2022 年 10 月 31 日
地点	网络会议
上市公司接待人员姓名	董事长 钟宝申 董事会秘书 刘晓东 财税管理部总监 吴海燕 会计管理总监 栗红波

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司 2022 年前三季度业绩情况介绍</p> <p>今年以来，全球能源供应持续短缺，价格不断攀升，能源低碳转型日趋迫切，进一步刺激了光伏市场的需求。2022 年 1-9 月，中国新增光伏装机 52.6GW，同比增长 106%；中国光伏组件出口 121.5GW，同比增长 89%；全球范围内光伏需求呈现遍地开花的景气态势。</p> <p>在光伏行业内部，原材料供应短缺和价格上涨的问题依然严峻。面对错综复杂的经营环境，公司积极适应市场需求和产业链变化，采取灵活的经营策略，实现了经营业绩的稳步增长。2022 年前三季度，公司实现营业收入 870.35 亿元，同比增长 54.85%；实现归属上市公司股东的净利润 109.76 亿元，同比增长 45.26%；经营活动产生的现金流量净额 205 亿元，同比增长 338.23%。</p> <p>在上游原材料价格保持高位的情况下，公司坚持以客户价值为中心，主动承担原材料价格压力，不断提升订单交付和履约能力。同时，公司坚持以技术创新推动产业进步，不断加大新技术研发投入和推动先进产能的建设。自 2021 年 4 月以来，公司已经 11 次刷新电池转换效率的世界纪录。2022 年 9 月，公司西咸乐叶年产 15GW 高效单晶电池项目投产，标志着公司新型电池技术 HPBC 正式进入量产阶段。未来公司将持续为全球客户供应更加高效更加可靠的产品和服务。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、请问公司 HPBC 产品的试销情况、溢价情况和主要销售市场？</p> <p>答：公司将于 2022 年 11 月 2 日举办 HPBC 产品发布会，该产品将优先聚焦于分布式应用场景。目前主要在欧洲和日本市场试销，客户反馈非常积极。每个国家对这款产品的价格接受度不同，总体溢价约 3-4 美分/W。</p> <p>2、公司对于发行 GDR 是怎么考虑的？未来海外扩产有</p>
----------------------	--

什么规划？

答：首先，从海外生产基地到海外市场拓展，隆基正在加速全球化。为了满足全球市场的需求，公司借助发行 GDR 拓展海外内产能布局，扩大产品市占率和品牌影响力；其次，积极探索海外融资渠道，优化公司股权结构，提升公司治理透明度和规范化水平，为未来可持续发展提供机制保障。

3、随着硅料供应的增加，未来硅片产能释放是否有卡脖子环节？高纯石英砂的供应情况如何？

答：由于行业发展比较快，产业链总会有短缺环节。目前高纯石英砂供应确实比较紧张，但石英砂在整个制造环节是辅助材料，因此，产业链对石英砂的容忍度较高，质量差一点的石英砂仅会影响坩埚寿命和硅片质量，对硅片产能的影响有限。企业如果没有优质的高纯石英砂供应，会导致生产成本的上升和工艺管控难度的增加，但行业整体产能并不会出现明显下降。

4、请问关于地面电站的电池技术路线，公司是否会考虑使用 P 型硅片？

答：公司始终认为技术只是实现产品价值的手段，不能简单定义为 N 型或者 P 型产品更优，而核心在于工艺水平和全产业链价值的综合评估。例如，砷化镓电池的转换效率更高，但其较高的成本导致无法大规模进行商用。因此，综合计算全产业链拥有最高 ROE 的技术路线才是最有价值的。公司目前没有明确采用 P 型还是 N 型硅片。

5、今年组件价格涨幅低于硅料，明年硅料宽松以后，组件企业的盈利如何展望？毛利率是否向上趋势？

答：硅料供给逐步宽松以后，跟客户有长期供应协议的组件企业预计会成为受益者。组件订单具有一定的期货特性，有些企业签了部分明年或者后年的订单，这两年签订的价格略高，如果后续硅料价格下降幅度较大，会给这类企业

带来额外收益。组件当期价格取决于市场供需情况，主要看企业供给与市场需求的匹配程度。如果硅料供给充足导致价格下降，同时下游电池和组件也出现供过于求的情况，则组件价格竞争会较为激烈。

6、美国对溯源问题愈加严格，未来溯源流程是否会更加标准化，以及通关速度是否有可能加快？

答：今年美国市场出现了较为反常的现象，一线组件企业出货到美国的难度很大。溯源问题对组件企业造成了较大的压力，公司从去年 10 月到今年 10 月，已发生了较多的仓储费和滞港费。截止今年 10 月底，公司前期 WRO 溯源的产品已全部通关，不存在被退回的情况。基于新的法案，目前海关暂扣的产品，还在沟通证据链的过程中。明年美国市场仍然存在非常大的不确定性，尽管美国市场需求旺盛，组件价格也远高于其他市场，但溯源问题导致货物无法进入美国，因此公司继续持谨慎态度。

7、公司三季度合同负债有 210 多亿，相比同行增长明显，请问合同负债结构？

答：合同负债主要来自于组件预收款和中长期订单，公司在签订中长期订单时收取一定比例的预付款，以保证后续订单更好地执行。公司在过去的订单中保持稳健的交付和履约能力，因此很多客户也愿意支持公司。

8、请问公司对明年全球市场需求的判断？

答：初步判断明年全球需求同比 30%左右的增长，中国是主力市场，欧洲和巴西也是重要市场，美国市场存在较大不确定性，其他市场的增减量不会影响全球整体需求趋势。

9、公司 8-9 月硅片价格持平，但盈利较好，请问在硅片降本方面做了哪些努力？最新的硅片价格策略如何变化？

答：公司在硅片端通过细线化提高出片数，在长晶端通过提升单产来降低成本。价格方面，硅料价格已达到敏感期，

各家企业对于市场的判断和策略不同，较难预判后续硅片价格走势。

10、硅料供应增量高于需求增量，如果硅料降价，是否会刺激下游需求的释放？

答：硅料价格主要影响对组件价格较为敏感的中国市场，对其他市场影响较小。美国市场目前的组件价格约为 0.4 美元/W；欧洲市场价格是由旺盛的内需驱动形成的组件价格，硅料价格的下降并不会进一步拉高其需求。公司认为只有对价格特别敏感的市场会受到明显影响。

11、从产业端看，电池片价格一直在上调，公司如何看待电池环节紧张的状态，预计什么时候能缓解？

答：电池价格主要由供需关系决定，2022 年 11 至 12 月中国市场快速起量带动了对电池的需求。欧洲市场目前的需求表现已不及 7 月和 8 月的情况，现在发货到安装时间已经接近圣诞节假期，因此发货节奏已经放缓。目前主要市场需求来自于国内市场，下游企业为了在今年年底前完成装机任务，推动了中国终端市场的需求增长，进而导致电池供给偏紧。随着市场供需变化，预计电池价格也会发生相应变化，整个产业链都已经进入了价格敏感期。

12、请问公司 BIPV 和氢能业务的进展？

答：受疫情影响，今年很多 BIPV 项目的安装进度没有达到预期，但公司认为 BIPV 产品是非常典型的差异化产品，具有显著的市场价值，预计产品毛利会比常规组件产品更高。整个市场对 BIPV 产品的反应非常积极，产品订单也在不断增加，主要问题是从设计院到企业施工交付完成的周期较长。

氢能业务总体进展顺利，今年在国内市场的出货能进入前三。目前在海外也有很多合作伙伴对公司的氢能产品比较期待。氢能的关键指标是单位产氢量的电耗，预计到今年年

	<p>底会处于全球领先水平。随着全球市场需求的增长，氢能业务也会快速起量。</p> <p>13、关于 HPBC 新品，目前看下游需求是处于观望还是供不应求的状态？</p> <p>答：客户都比较期待这款产品上市，但公司自身在产品管理上有一定要求，不会在市场上广泛发布，只针对特定的合作伙伴进行销售。公司希望不仅给客户高品质的产品，还包括高品质的服务，在终端树立高品质的品牌，建立从公司到客户的可持续生态，不断推动公司未来分布式市场的发展。</p> <p>14、往下游做差异化产品是公司重要战略之一，在终端解决方案方面，公司未来有何布局？比如储能等业务。</p> <p>答：针对地面电站，公司提供的软件系统可以帮助客户节省大量勘验时间。公司持续关注和洞察客户需求，对客户差异化的问题精准识别并投入力量去解决，以此来增强客户与公司之间的信赖感。公司高度重视产品的效率和可靠性，尤其是产品可靠性。现在市场对组件产品质量的要求越来越严格，，以更好的适应外界气候变化。因此，对于产品成本和可靠性之间的平衡也是公司不断研究的课题，以确保客户的电站资产在 30 年全生命周期内实现稳定的收益。</p> <p>关于储能方面，全球储能蓬勃发展，趋势已经很明朗，未来会有很大的发展空间，但公司聚焦自身的能力边界，目前没有储能业务的布局。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 11 月 4 日