

**晶科能源股份有限公司**  
**投资者关系活动记录表**

编号：2024-08

<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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明）
<b>参与单位</b>	<p>广发基金、易方达基金、银华基金、嘉实基金、贝莱德基金、光大保德信基金、农银汇理基金、工银瑞信基金、中信建投基金、汇添富基金、景顺长城基金、中信保诚基金、长盛基金、长安基金、鹏扬基金、大成基金、诺安基金、朱雀基金、浙商基金、格林基金、易米基金、中加基金、平安养老保险、中邮人寿保险、润晖投资、摩根亚太资管、富瑞金融集团、东方红资管、招商资管、同犇资管、正心谷投资、博裕资本、混沌投资、麦格理资本、Millennium Capital Management、LMR Partners、Oxbow Capital Management、Morningstar, Inc 等，以及长江证券、东吴证券、中信建投证券、中金公司、天风证券、广发证券、中信证券、招商证券、国金证券、财通证券、华泰证券、海通证券、兴业证券、西部证券、东方证券、国泰君安证券、国信证券、国海证券、华安证券、德邦证券、摩根大通证券、瑞银证券、中信里昂证券、高盛(中国)证券、凯基证券、安信国际证券、东兴证券等 300 余人在线参与。</p>
<b>公司接待人员姓名及职务</b>	<p>董事长：李仙德            首席财务官：曹海云            首席营销官：苗根            首席技术官：金浩            董事会秘书：蒋瑞</p>
<b>时间</b>	2024 年 8 月 30 日
<b>地点</b>	线上电话会议

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p><b>【24 年上半年经营情况】</b></p> <p>2024 年上半年，公司克服行业外部挑战，展现出了更强经营韧性。上半年组件出货 43.8GW，继续稳居全球第一，据第三方统计领先第二名约 25%，差距逐步扩大。截止目前，N 型组件累计出货量已超 100GW。凭借显著提升的 N 型出货占比和海外营收占比，公司上半年归母净利润 12 亿元，实现了规模和利润有效平衡，确保经营可持续性。</p> <p>财务方面，公司持续优化资产负债结构，上半年公司资产负债率下降 0.83 个百分点，短期债务压降 34.27%。执行稳健的财务政策的同时，公司大力推进数字化战略，助力生产效率提升，并持续导入新技术。</p> <p>后续展望，公司今年三季度预期出货 23-25GW，有信心实现全年 100-110GW 出货。TOPCon 效率方面，年底 N 型电池量产效率 26.5%，后续计划每年提效 0.5 个百分点。截至 2024 年末，公司单晶硅片、电池、组件产能将分别达到约 120GW、95GW 和 130GW。</p> <p><b>【投资者问答环节】</b></p> <p>1. <b>公司后续经营策略？对美国市场展望？</b></p> <p>首先公司未来海外策略更多是通过技术合作推动当地产业链发展，从而获取当地市场，比如我们在中东的合作。第二我们希望推动公司数字化转型，优化管理效率和成本，比如公司山西大基地项目。第三晶科会持续关注技术领先和产品领先，做好全球细分市场，拓展新兴市场。公司在美国市场供货正常，盈利水平和持续性相对其他市场有明显优势。中长期我们看好美国市场新能源电力需求，面对不确定的贸易政策已有不同方案保证长期供应，全年预期美国出货占比 5-10%左右。</p> <p>2. <b>市场普遍亏损下公司保持较好盈利能力的原因，是否可持续？</b></p> <p>公司盈利水平更好第一是受益于市场能力，也就是供大于求时全球布局能力和品牌影响力带来的收益。其次公司推动 TOPCon 成本持续下降，相对于竞争对手保持领先。同时公司在手订单饱和度高，后续出货确定性强，在合同前置情况下有长单价格收益。</p> <p>3. <b>公司对后续的技术路线观点？</b></p> <p>未来 N 型 TOPCon 电池转换效率有实现 28%的可能性，后续三年有每年效率提升 0.5 个百分点的机会。未来，TBC 与 TOPCon 效率差距有限，当前从成本角度还没有性价比，大电站客户接受度有限。同时由于专利等问题限制，规模化量产可能受到一定制约。</p>
---------------------------	---

	<p>作为分支技术路线，公司持续保持关注。钙钛矿与 TOPCon 叠层路线在实验室已经完成，但量产还有很多问题待解决。</p> <p><b>4. 公司资产负债率下降和二季度经营性现金流变化原因？</b></p> <p>公司调整了债务结构，压降了短期负债，增加长期债务的占比，资产负债率下降背后是公司整体运营效率的提升，资产周转率、存货周转率都有所提升。出货量上升的同时，总资产规模较年初有所下降。现金流方面，公司一季度现金流较好，二季度结合供应链降本增效，提前支付供应商约 50 亿人民币货款，对季度经营性现金流有所影响，属于短期策略，全年经营性现金流预计维持稳健。</p> <p><b>5. 如何看待最近行业召开的光伏电站价格投标机制研讨会？</b></p> <p>会议方向性很好，与会各方包括央企客户都认可要建立机制避免价格低于成本的恶性竞争，因为亏损造成的企业经营困难会对组件长期质保造成影响。另外公司在平衡行业产能供需方面也已经做了很多推动工作，未来行业产能无序扩张的可能性已经受限。</p> <p><b>6. 当前行业供需关系的持续性如何？后续展望？</b></p> <p>行业会何时变好难以预测，但现在是在周期底部，已经从源头遏制了产能扩张，未来可能会是行业逐渐回暖的过程。公司希望通过技术提升、成本下降、储能运用等手段提升光伏产品的竞争优势。未来，没有技术优势、市场能力和资源平台的公司和没有竞争力的产能会淘汰出局，这也是行业去产能的机会。从需求侧来看，当前发达经济体增速放缓，新兴市场快速成长，中美欧等规模较大的市场需要结合电网结构改善、应用储能来提升需求。</p> <p><b>7. 公司技术领先程度如何评判？</b></p> <p>公司 N 型 TOPCon 技术在 2021-2023 年间实际领先行业一年左右，23 年早些时候行业技术进步较快，公司领先程度大概在半年左右。比如公司 23 年年底在产线普及的 LECO 技术，行业基本是今年一二季度推广。但现在，随着行业对于新技术的大规模投资越来越谨慎，而晶科维持行业领先的研发强度，技术率先落地的领先幅度可能进一步拉大。预计今年下半年到明年，公司先进技术依然会领先行业半年以上到一年的时间。</p> <p><b>8. 晶硅电池叠层钙钛矿的进展和产业化时点？</b></p> <p>公司目前在实验室已经比较容易能实现 33%左右的叠层电池效</p>
--	--

	<p>率，关键在于钙钛矿本身稳定性，目前虽然有较大的提升，但是和晶硅电池的稳定性还有差距。我们认为未来 3-5 年有望解决钙钛矿稳定性问题，之后有望实现量产。</p> <p><b>9. 中报给出的年底电池产能指引较年初下调的原因？</b> 变化主要是山西工厂一期切片和电池受火灾影响，定损理赔需要时间。山西一期拉晶和组件的产能在按原计划推进。</p> <p><b>10. 中报披露的晶科美国工厂利润如何组成？</b> 美国工厂利润包含美国当地 2GW 组件爬坡产能以及东南亚生产组件供应到美国部分。公司从东南亚供应美国客户也是通过美国公司进行清关交付。</p> <p><b>11. 今年 9 月以及四季度排产趋势展望？</b> 公司组件排产规划三季度和二季度基本持平，三季度组件出货指引 23-25GW，公司短期内针对不同区域和订单做了平衡，预计今年四季度排产有一定提升。</p> <p><b>12. 未来美国市场电池供应如何考虑？IRA 补贴落地情况？</b> 公司对美国新能源装机需求相对乐观。美国本土电池供应量有限，短期内需要海外电池供应。长期来看，结合贸易政策落地，可关注通过技术优势强化本土制造机会，从而获得市场并保证持续经营。美国此前 400MW 旧产能已经成功获取 IRA 补贴，新投产美国 2GW 产能也会积极争取相关补贴。</p> <p><b>13. 应用 OBB 技术的考虑及效果？</b> 基于研发测算，OBB 技术应用有助于进一步提效降本。公司在山西新建产线上应用 OBB 可体现相应技术溢价与投入产出经济性。</p> <p><b>14. 公司当前储能发展战略规划考量？</b> 储能作为公司业绩增长第二曲线是未来战略重点方向，当前公司储能在规模、技术、商业运营、品牌影响力等方面仍有较大发展空间，目前不急于追求规模，仍属于业务培育阶段。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 9 月 2 日