

**晶科能源股份有限公司**  
**投资者关系活动记录表**

编号：2024-10

<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、富国基金、易方达基金、嘉实基金、博时基金、南方基金、华安基金、万家基金、施罗德基金、中信保诚基金、景顺长城基金、建信基金、银河基金、国泰基金、朱雀基金、长盛基金、新华基金、浙商基金、东方阿尔法基金、宝盈基金、华宝基金、农银人寿保险、东方红资管、混沌投资、聚鸣投资、AEZ Capital、Bright Valley Capital、Point72、Oxbow Capital 等，以及长江证券、东吴证券、中信建投证券、天风证券、广发证券、中信证券、招商证券、国金证券、财通证券、兴业证券、华泰证券、中泰证券、民生证券、浙商证券、西部证券、海通证券、东方证券、国泰君安证券、国信证券、国海证券、高盛(中国)证券、大和证券等 300 余人在线参与。</p>
<b>公司接待人员姓名及职务</b>	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
<b>时间</b>	2024 年 10 月 30 日、31 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>【2024 年三季度经营情况】</b></p> <p>今年前三季度，得益于产品技术和海外市场优势，公司的出货和盈利保持同业领先的水平。1-9 月公司实现光伏产品出货 73.13GW，同比增长 31.29%。其中组件出货 67.65GW，出货规模继续保持全球第一，N 型组件出货占比已经超过了 85%。</p> <p>财务方面，公司前三季度实现营业收入 717.7 亿元，归母净利润 12.15 亿元，扣非净利润 4.76 亿元。毛利率从二季度 8%左右提升到了三季度 11.8%。面对行业的外部压力，公司坚持优化财务结构，三季度公司资产负债率环比降低 1.28 个百分点，全年将继续保持财务稳健。</p> <p>研发方面，晶科保持高强度研发投入，前三季度研发投入合计 36.11 亿，占营业收入的 5.03%。公司发布 Tiger Neo 第三代最新产品，涵盖多种创新技术，可实现最大功率 670W 和最高组件转换效率 24.8%，体现了晶科在技术创新上的持续引领能力。</p> <p>展望后续，公司将继续积极应对行业变化，不断强化自身在技术、全球化等方面的竞争优势，做好规模和利润的平衡，实现经营的可持续和龙头地位的巩固。</p> <p><b>【投资者问答环节】</b></p> <p>1. <b>对行业反内卷及自律举措如何评价与参与？</b></p> <p>光伏行业作为全球技术领先的行业，低于成本出售本身不可持续。市场参与者在在大方向上都有明确一致共识，具体政策落地有利于落后产能退出，先进产能根据需求变化进行开工率管理。作为头部企业，公司积极从供应链、市场报价与政策相关咨询意见稿方面参与响应，希望通过以身作则带动行业走向更健康、更可持续发展态势。</p> <p>2. <b>三季度美国市场出货情况与后续展望？</b></p> <p>三季度美国市场占比较高，预计四季度保持正常水平。公司长期看好美国市场需求，总体保持 5-10%出货占比。展望明年，公司在美国市场会持续利用产品和产能的优势，努力提升当地市场影响力和供货能力。</p> <p>3. <b>公司三季度毛利率提升原因？后续持续性如何？</b></p> <p>行业下行过程中，公司合理调整部分环节生产开工率，采取自产与外采结合的策略，改善综合成本。后续毛利率水平与海外高价市场贡献相关度较高，整体毛利有信心领先于行业头部企业的平</p>
---------------------------	---

	<p>均水平。</p> <p><b>4. 如何看待未来市场组件价格走势，客户对涨价接受度如何？</b>  目前从近期市场招投标和报价来看，价格明显呈现止跌反弹趋势。现阶段组件在整个光伏系统成本占比较以往更低，涨价对于电站投资影响有限。同时经历了过去两年的行业波动，国内签单价格更多会是浮动定价机制，为产业链价格上涨和下跌过程中的订单价格调节带来了可能性。</p> <p><b>5. 公司年度出货目标 90-100GW 如何实现，以及明年出货目标和接单策略如何？</b>  公司会从可持续经营的角度出发，做好出货、价格、利润在不同市场之间的平衡，努力实现 90-100GW 的组件出货。2025 年公司接单策略和出货目标结合量、价、利以及公司长期发展战略决定，后续会根据公司的管理目标和行业协会相关的会议精神进行综合判断，制定明年经营策略。</p> <p><b>6. 公司对全球各光伏市场未来整体需求的判断？</b>  预计全球市场明年需求稳中有升，实现 10%-20%的增速。中国市场持续稳定在今年的高位，预计维持 250GW 的组件需求。美国短期有一定政策不确定性，看好未来 3-5 年长期的新能源装机的发展，预计明年同比增长 20%左右。欧洲市场明年进入相对平稳的态势，增速约 10%-15%，随着 2026-2027 年新一轮电站项目开发和绿电政策的落地，欧洲将迎来新的增长周期。中东市场的大项目需求可预见性强，明年增速有望达到 50%，未来 3-5 年有望持续 20%左右的市场增速。预计明后年在新兴市场会有很多类似于 2024 年巴基斯坦市场的需求爆发，为整个全球光伏市场的增量带来比较强的确定性。</p> <p><b>7. 公司三季度现金流环比明显改善的主要原因？</b>  公司二季度从供应链成本最优的角度加快了供应商付款，三季度公司现金流恢复至正常水平，从而体现环比改善。</p> <p><b>8. 公司 P 型的老产能的减值或折旧计划？</b>  公司 P 型产能的总体规模体量占比在行业中较小，随着行业落后产能加速淘汰，前三季度已经有一定规模的减值处置，未来会进一步处置 P 型产能，总体体量可控。</p>
--	---

	<p><b>9. 公司对 BC 技术的考量与储备，和 TOPCon 的对比情况如何？</b></p> <p>从研发的角度公司持续加大投入，搭建了 BC 研发生产线。同时 TOPCon 在技术提效方面潜力仍比较大，公司维持较高投入规模。公司对 BC 相关研发的领先性比较有信心，目前在评估未来产能投入规模。从下游市场客户应用的角度出发，BC 比较适合分布式的一部分单面应用场景，全市场来看 TOPCon 在未来 3 年还是主力。</p> <p><b>10. 对美国市场 2025 年组件价格展望？</b></p> <p>美国针对东南亚的反倾销关税裁定尚待公布，目前仍有一定不确定性，预期会对明年美国市场价格产生一定影响。由于受到新增关税以及 UFLPA 追溯成本等因素对供需造成的影响，预计美国市场组件价格将整体保持持续向上的趋势。</p> <p><b>11. 如何看待光储平价后光伏市场中长期需求空间？</b></p> <p>中期来看新能源+光储平价是电力新增装机的重要支撑，可以提供经济性及可持续发展。长期来看由于化石能源、煤电核电等到期退役后造成的电力供应缺口，叠加人工智能驱动的新增电力需求，目前我们看到全球市场特别是美国市场对电力需求强劲。因此，在光伏加储能平价的场景下需求增量空间依然可期，有可能突破太瓦（TW）级别。</p> <p><b>12. 公司在中东与美国等地的海外产能建设情况如何？</b></p> <p>公司已于上个季度完成中东产能项目协议签署，目前项目在推动执行阶段，计划明年上半年相关基础设施动工建设，预计 26 年上半年达产。美国 2GW 组件产能有望今年底完成产能爬坡，预计明年会有所放量，未来本土制造的品牌对美国市场拓展和市占率提升有积极作用。</p> <p><b>13. 如何展望后续 TOPCon 提效节奏与实现方式？</b></p> <p>在实现今年年底接近 26.5% 的电池量产效率基础上，未来 2-3 年 TOPCon 仍有望年均提效 0.5 个百分点左右。目前公司主要计划从优化 LECO 技术、钝化与细栅金属优化等方向持续提效。后续实现 27% 的电池转换效率主要应用背面图形化、正面接触钝化优化等技术工艺。</p> <p><b>14. 公司 Tiger Neo 第三代产品相比之前产品成本竞争力如何？</b></p> <p>Tiger Neo 第三代产品成本将基本与第二代产品持平。虽然新增了设备工艺，但是效率、功率的提升将有效摊薄单瓦成本。过去</p>
--	--

	一年行业竞争激烈，材料降本幅度已经比较极致，公司后续更看重运用新技术提效来降低单位成本。
附件清单 (如有)	无
日期	2024年11月1日