

晶科能源股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-11

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☒ 路演活动 ☒ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明）
参与单位	华夏基金、南方基金、中欧基金、嘉实基金、国泰基金、景顺长城基金、东方红基金、银华基金、博时基金、中信保诚、融通基金、华商基金、德邦基金、财通基金、国投瑞银、泉果基金、万家基金、浙商基金、上银基金、明鹤基金、圆信永丰、长江养老、百年人寿、中信资管、国君资管、盘京投资、中润投资、大家资产、新华资产、驼铃资产、新加坡保宁资本、Pinpoint 以及长江证券、东吴证券、中信建投证券、中金、中信证券、财通证券、华创证券、东方财富证券、浙商证券、国投证券、申万宏源证券、光大证券、中泰证券、华泰证券、西部证券、大和证券、麦格理、CITI、Jefferies、BNP Paribas 等组织的策略会及投资者调研交流。
公司接待人员姓名及职务	董事长：李仙德 首席财务官：曹海云 董事会秘书：蒋瑞 投资者关系高级经理：陈普妆、章友浩
时间	2025 年 11 月 29 日
地点	券商策略会、公司现场调研、线上电话会议、上证路演平台

投资者关系活动 主要内容介绍	1. 公司如何看待明年及中长期全球储能装机需求？ 公司对明年以及未来储能需求保持乐观态度，预计今年全球装机不到 300GWh，明年 400GWh 以上，至 2030 年复合增长率保持 30% 以上。其中国内市场因电力市场化改革和容量电价政策刺激，经济性迎来拐点带动需求快速增长；美国数据中心大量建设带来的负荷波动问题，光伏+储能具备交付迅速、调节性能好等优势有望成为解决方案之一；欧洲因风光高渗透率多国推出激励政策；亚太地区也具备高增速潜力。 2. 公司今年储能系统发货区域结构如何？盈利情况如何？ 公司今年储能系统发货目标 6GWh，海外占比预计将超 8 成，其中欧美高盈利市场占比近 4 成。由于发货到确认收入存在滞后性，公司前三季度储能业务尚未盈利，四季度及明年随着海外订单的大规模交付和确认收入，盈利能力将显著改善。 3. 公司明年储能系统发货的目标是多少？主要区域有哪些？ 公司明年储能系统发货目标翻倍增长，将继续聚焦欧美高盈利市场，预计明年欧美市场占比可能进一步提升。 4. 公司入局储能较其他企业的竞争优势在哪里？ 光伏和储能客户群强相关，作为光伏全球龙头企业，晶科入局储能可为全球客户提供更便捷的一站式光储协同清洁能源解决方案。相较于友商，公司基于领先的海外光伏品牌认知，协同更完善的全球光伏销售渠道和深厚的客户积累，可更高效触及并获取潜在储能客户。 5. 公司当前在电芯和 PCS 环节上的自供和外购情况？ 公司当前已初步具备系统集成全栈自研能力。在电芯上，公司现有 5GWh 产能，未来将保持电芯自供比例不超过 40%，既保障交付韧性又能构建技术能力；当前公司也储备了下一代 58XAh 电芯技术，已实现中试线下线。在 PCS、BMS、EMS 上，公司已初步完成自研产品开发。 6. 公司当前具备多少电芯和系统产能？未来的产能规划？ 公司当前已具备 17GWh 储能系统产能和 5GWh 电芯产能。预计至 2026 年底，公司将具备超 30GWh 储能系统产能，为未来规模化交付奠定产能基础。 7. 公司当前电芯产线生产良率如何？ 公司仅通过 5 个月的爬坡周期，当前已可实现电芯产线良率达到 98% 以上，处于行业领先水平。 8. 近期公司飞虎 3 产品正式量产下线，请问该产品主要有哪些性能
----------------------------------	---

	方面的优势？ 飞虎 3 产品凭借四大核心技术：多分片、电池边缘钝化、金属化增强和图形化增强技术实现性能跃升，同时具备六大核心优势：正面功率达 650-670W，双面率高达 85±5%，线性衰减仅-0.35%，温度系数低至-0.26%/℃，抗阴影/防热斑能力突出，200W/m²低辐照条件下仍维持 95%~98%相对功率输出，多型号覆盖适配全场景应用。在全球订购签约仪式上，现场累计签单达成 15GW。这一成果不仅彰显行业对飞虎 3 产品实力的高度认可，更直观反映全球市场对高效光伏产品的旺盛需求。 9. 近期公司发布了最新的电池世界纪录 27.79%，请问主要使用了哪些最新技术？ 公司最新电池世界纪录基于 TOPCon 技术平台，采用新型钝化接触，超低光学寄生吸收技术以及新型金属化技术，这一系列技术突破的系统性集成，共同助推电池转换效率站上 27.79%的新高度，充分证明了 TOPCon 技术仍具备广阔的发展空间和强大的生命力，巩固了其在 N 型技术时代的领军地位。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 11 月 29 日