

证券代码：601778

证券简称：晶科科技

晶科电力科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-04

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐媒体采访 ☐券商策略会 ☐现场参观 ☐其他 ☐分析师会议 ☒业绩说明会 ☐路演活动 ☒电话会议
主要参与单位	嘉实基金、摩根大通、兴全基金、国泰基金、万家基金、太平基金、东兴基金、富荣基金、大成基金、中天汇富基金、圆信永丰基金、招商局资本、泰康资产、平安银行、兴业银行、招商银行、中信保诚、中国人民保险集团、中国人民健康保险、三峡资本、财通证券资管、中金资管、长江证券资管、东方证券资管、华泰证券资管、国华兴益保险资管、盈峰资本、轻盐创投、广东正圆投资、盛曦投资、玄卜投资、耕零投资、合道投资、海南果实投资、嘉世投资、混沌投资、百川财富投资、君璞投资、鸿运投资、富蘭克林華美证券投资信托、意大利出口信用保险公司、富邦证券投资信托、群益证券投资信托、华能贵诚信托、红杉资本、硅谷天堂、国调战新投资、MediaHoly Capital、西班牙桑坦德银行、E 互动网友投资者等投资机构和个人。 中信证券、中信建投证券、中金、长江证券、东吴证券、国泰海通证券、华泰证券、财通证券、天风证券、华源证券、浙商证券、民生证券、东方证券、国信证券、国金证券、东方财富证券、方正证券、兴业证券、国海证券、东北证券、西南证券、野村证券、华创证券、中国银河证券、华金证券、开源证券、中邮证券、华福证券、华安证券、东海证券、长城证券、德邦证券、中航证券、第一创业证券、太平洋证券、中泰证券、东兴证券、山西证券、交银国际证券等证券公司。

会议时间	2025 年 4 月份
会议地点	上海晶科中心；线上会议；进门财经、E 互动等网络平台。
上市公司接待人员姓名	董事长李仙德、独立董事刘宁宇、总经理沙江海、董事兼财务负责人刘晓军、董事会秘书常阳、财务总监柳美仙、投资者关系副总监陈同洲
投资者关系活动主要内容介绍	问：简单介绍公司的主要经营情况。 答：近年来公司营收稳步增长，2024 年达到 47.75 亿，同比增长 9.25%。营收增长的主要原因是伴随公司自持电站装机规模增加，发电量和发电收入提升，同时户用光伏电站滚动开发业务营收规模增长。净利润方面，2024 年行业普遍受到消纳限电、市场化交易、分布式入市政策等多重因素扰动，同时还叠加了自然灾害影响，在公司处置长期股权投资产生的投资收益下降的情况下，公司依然实现净利润 3.24 亿元。在现金流方面，随着公司主动控制以出售为目的电站的投建节奏，加快存货电站转让，经营性现金流重新回归到正向流入的正常状态，预计这一状态将在未来延续，公司现金流和整体资金亦将更加健康可持续。具体业务数据详情，可以参见公司 2024 年年度报告。一季度情况，公司经营质量进一步改善提高，其中发电业务稳健，户用光伏电站转让完成 440MW，总的营业收入达到 11.12 亿元，同比增长 43%，净利润较大幅度减亏，现金流净流入，货币资金持续增厚。 在新能源产业站在新一轮变革的当下，面对快速变化的市场环境，公司推行滚动开发、持有、出售这种轻重资产相结合的经营模式，抗风险能力明显提高，净利润逐渐表现出更强的稳定性和增长弹性。 问：请问公司估值提升计划的落实情况？ 答：公司已于 3 月 6 日披露了估值提升计划，提出了聚焦主营业务，提升经营质量；适时开展股份回购，维护公司市值；加大现金分红力度，增强投资者获得感；推进员工持股计划，构建长效激励机制；强化投资者关系管理，传递投资价值；提升信息披露质量，增加公司透明度；鼓励控股股东增持，提振市场信心等一系列具体措施。在“聚焦主营业务，提升经营质量”方面，公司按照工作计划努力做好各项业务的经

	营管理，持续高质量推进各类型电站的开发和建设，坚持滚动开发、持有、出售的轻重资产相结合运营模式，进一步提升电站产品化交易水平、提高交易规模，保持电站产品良好的流动性，今年一季度公司已完成440MW户用光伏资产包转让。在“加大现金分红力度，增强投资者获得感”方面，公司拟进行2024年度现金分红9754万元，占当年归母净利润比例30%，若叠加2024年实施回购资金，年度现金分红总额达2.38亿元，占到归母净利润的73.25%。后续若有进一步计划，公司会按照相关要求及时进行披露， 问：为什么2024年的扣非净利润这么低？ 答：这和公司出售电站纳入不同会计科目有关。2023年出售的新疆风电项目，按照存货管理，出售业绩属于经常性收益；2024年出售的广东光伏电站项目属于自持资产管理，出售业绩属于非经常性收益。如剔除该因素的影响，本期扣非归母净利润超4亿元，同比增长。 问：公司西班牙项目进展如何？海外项目还有哪些储备？ 答：公司西班牙175MW电站项目2024年完成预出售给华电香港，目前该项目正在按计划建设中，待项目建成投运并满足各项交割先决条件后，将按协议进行股权交割。截至2024年末，公司海外项目储备总量超2.4GW，包括光伏、储能、光储一体、数据中心配套等多种类型项目。推进中的项目包括：2022年中标的沙特300MW光伏项目，2024年内实现并网发电；2023年中标的沙特400MW项目顺利完成融资闭合，正在建设中；哥伦比亚200MW项目工程总包确定等等。此外，公司在欧洲的西班牙、波兰和意大利，拉丁美洲的智利和哥伦比亚等重点市场，均有储备项目已拿到了项目开发权。公司海外业务已建立从开发到出售的利润闭环模式，未来这些海外项目也将逐步兑现贡献业绩。 问：公司当前储能业务发展如何？2025年如果计划？
--	---

答：储能业务是公司 2025 年的核心战略工作之一。公司已在全国多点布局储能业务，覆盖电源侧、网侧和用户侧等多种应用场景。截至 2024 年底，不计入电源侧配储情况下，公司自持独立储能电站规模 298MWh，新增获取备案储能项目容量超 1,970MWh。今年，公司将依托近年持续储备的丰富项目签约资源，以及覆盖多场景多类型的储能项目开发建设和运营经验，并结合政策细则落地情况，进一步扩大各类储能项目建设和运营规模，目前已有多个储能项目超 GWh 纳入推进计划中。

问：136 号文解读，面对全面入市，公司如何应对？

答：新能源全面入市大势所趋，之前无论从产业层面还是资本市场，都对全面入市对电价造成波动，进而影响项目收益率以及行业和企业的盈利能力，存在顾虑。136 号文，进一步明确新能源全面入市和电价通过市场交易形成的同时，特别提出了建立新能源可持续发展价格结算机制。以 2025 年 6 月 1 日新老划断，采用不同的机制价格和规模，保障了老项目的收益稳定，也可以防范全面入市后新项目的系统电价风险。这很大程度上稳定了市场以及绿电运营企业的长期发展预期，行业也将进入到高质量可持续发展阶段。当然细则尚需各地发布。

全面市场化，有望重塑新能源收益模式和企业竞争格局。头部企业通过精细化管理，提高资产运营包括电力交易能力，形成更高竞争壁垒。新投建项目方面，在各地细则出台前，公司进一步将工作聚焦在消纳和电价确定性高的项目上，严格评估自投项目机会，分布式加强乙方服务型业务拓展。针对存量资产，建立大资管体系，以“资产增值保值”为核心目标，进行电站项目的全生命周期管理，精细化运营，加强电力交易团队和能力建设，积极参与市场化交易和寻求绿电交易，力争稳定甚至提高结算电价，同时进一步加大电站转让规模，提高资产周转效率。在开发方面，聚焦开发优势，拓展源网荷储一体化、海上风电、风光制氢、抽蓄调峰、数据中心等园区绿电直连合作在内的新模式，积极储备项目资源，蓄力发展，也做积极变现。新兴业务方面，视政策情况，大力发展储能业务，积极布局售电、虚拟电厂、微电网等新兴业务。

	通过多样化的业务模式，结合自身领先的发电侧电源数量和用电侧客户优势，为客户提供更多服务的同时，也可为公司创造更大收益。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 30 日