证券代码：002459

证券简称：晶澳科技

晶澳太阳能科技股份有限公司投资者关系活动记录表

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	广发基金 易方达基金 平安基金 中欧基金 财通基金 富国基金 平安养老 Lazard Asset 摩根士丹利 瑞银 美银 花旗 高盛 长江证券 中金公司 中信建投证券 国金证券 兴业证券 华泰证券 浙商证券等
时间	2025年8月26日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理 杨爱青 财务负责人 李少辉 光伏事业群总裁 郭亚菲 董事会秘书 秦世龙
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司经营业绩介绍</p> <p>1、业绩、出货</p> <p>报告期内，公司持续深化市场拓展，加速推进国际化布局，并依托于技术领先优势，电池组件出货量维持行业领先地位。然而受近年来光伏主产业链各环节产能集中释放导致阶段性供需失衡的影响，行业竞争持续加剧，各环节主要产品价格对比同期整体承压下行，同时国际贸易保护政策加剧，导致公司组件销售均价和盈利能力同比下降，经营业绩出现阶段性亏损。报告期内，公司实现营业收入 239.05 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润为-25.80 亿元，公司报告期末总资产为 1,055.98 亿元，归属于上市公司股东的净资产为 248.00 亿元。</p> <p>2025 年半年度公司电池组件出货量 33.79GW（含自用 119MW），其中组件海外出货量占比约 45.93%，N 型组件出货占比 98%以上。出货量持续保持行业</p>

前列。

2、差异化创新，提升产品竞争力

公司始终坚持科技创新驱动，持续加大研发创新力度，不断提升产品技术水平。2025 年上半年度研发投入 13.88 亿元，占营业收入 5.81%。截至报告期末，公司共有有效专利 2,072 项，其中发明专利 1,109 项。

公司以自身的研发优势为依托，为实现更好的客户端价值和满足客户多种应用场景需求，公司重磅发布了极寒、高原、干热、沙尘、湿热、海洋等全场景解决方案，其中“漠蓝”沙戈荒光伏产品，主要应用于降水少、沙尘大、风力强、温差显著且气候炎热的地区，采用全套高耐候封装材料，可从容应对沙漠、戈壁、荒滩等干热地区的各类挑战，同时具有优异的自清洁功能，可以有效减少组件的清洗频次，降本增效；“耀蓝”海上光伏产品，主要应用于滩涂、高盐雾地区和近海区域，产品已顺利通过最严苛的 8 级盐雾测试和盐雾综合老化测试，功率衰减仅为 1%左右，以及最高 60m/s 的风洞测试，具有在风浪环境中长期稳定运行的能力；以及抗冰雹/高载荷产品，主要服务于中国青藏高原、欧洲、美洲、南非等全球冰雹高发地区。同时，公司发布的高功率 DeepBlue5.0 组件产品，该产品主推版型为行业主流的 2382mm*1134mm 版型，最高功率达 670W，最高效率达到 24.8%，具有更优的 BOS 成本和 LCOE，为客户创造更大的价值。

3、加强运营管理，进一步控制成本

成立降本增效小组、销售增效小组及费用优化小组，从设计成本优化、组件功率提升、制造成本改善、产供销协同、费用管控、数智化建设等多方面推进改善，协同发力，强化措施，进一步降低成本费用，切实提升各环节竞争力。

4、明确技术发展路线，指引产能升级

目前，公司组件产能达 100GW，硅片与电池产能分别达到组件产能的 80% 以上和 70% 以上，电池产能已完成由 p 型向 n 型的切换。目前，公司 n 型倍秀（Bycium+）电池量产转换效率最高已达到 27%，通过正面低掺杂硼扩技术、背面局部 poly 技术、先进印刷技术等工艺技术改进，进一步提升倍秀（Bycium+）电池效率，保持与提升产品的核心竞争力。

探索不同的电池技术路径，通过自主研发与合作研发相结合的方式加速 BC 电池技术的研发，同时，储备钙钛矿及叠层高效电池技术。

5、打造全球化供应链，推进全球化布局

国际贸易保护趋势日趋严峻，供应链多元化需求迫在眉睫，在公司“全球化”发展战略的指导下，公司综合评估物流成本、供应能力及稳定性、贸易政策等因素，优化全球物流网络布局，重塑多元化供应路径，降低贸易政策波动风险。

6、打造国际化资本运作平台，提升国际品牌形象

为进一步推动公司全球化发展战略，加快市场、供应链、资本三位一体的全球化建设，打造国际化资本运作平台，提升国际品牌形象，提高公司资本实力和综合竞争力，公司已启动发行境外上市外资股（H股）股票并申请在香港联合交易所有限公司主板挂牌上市工作。

二、问答环节

1、行业反内卷的持续推动下对行业的影响和对公司的影响？

国家推动反内卷目的在于优化市场环境、保证公平良性竞争、规范企业及地方政府行为。国家从价格法、反垄断法等等多方面出台相应法律法规，同时结合经济发展规律让行业回归到高质量得发展中。公司会积极配合相应的法律法规，但整体会需要一定的落地时间。

2、目前组件价格的情况？海内外的定价策略如何？

目前整体组件订单价格呈上涨趋势。公司积极响应国家反内卷的推行，遵守相关的法律法规，同时，针对不同市场、不同场景制定不同的出货策略，在行业供应链调整过程中，密切跟踪上游变化及市场需求情况进行价格调整。

3、全球市场的需求如何看？

参考第三方的调研数据，预计 2025 年的装机需求比 2024 年有 15-18%的增幅，主要增幅来自中国。对于明年装机预测，根据三方机构调研及公司对下游客户的调判，2026 年市场需求会保持小幅上涨，除了中国、欧美等稳定装机的国家外，亚太等新兴国家在装机增量上会有一些贡献。

4、公司未来业绩改善的节点？

目前在全行业推行反内卷下，供应链上下游已经有价格回升迹象，公司 Q2 的业绩环比 Q1 也有所改善，当行业回归到高质量的有序发展中时，光伏行业的

需求会持续增长，公司会在差异化产品、场景化应用等方面持续发力，用高品质的产品持续拓展多元化的溢价市场；其次，公司会在成本管控，降本增效方面持续提出更高的要求。相信公司作为具备多技术差异化产品、全球化布局完整、成本费用控制好等特点的企业会率先看到业绩的改善。

5、Topcon 的高功率产品的推进路线？

Topcon 产品的效率天花板还有很大的空间，譬如 0BB、边缘钝化等技术都在陆续上限，高功率的 Topcon 产品将持续在发电能力、差异化场景应用上持续发力，为客户带来更好的度电成本。

6、对新技术路线的看法？

目前以 Topcon 转换效率可提升的空间看，Topcon 还有很长的生命周期，未来很长一段时间还会是主流的技术路径。现阶段公司会持续推动高功率 Topcon 产品的投放，另一方面公司始终坚持新一代电池技术的储备，设置专项资金进行新技术的研发投入，目前公司已有 BC、HJT、钙钛矿等试验线。公司把控新产品的量产节点，在合适的时间点进行新产品的落地投产。

7、美国未来出货的供应链情况

美国市场受政策影响较大，未来公司会进行不同供应链路径的组合，增加灵活性以应对复杂的市场情况

日期

2025 年 8 月 26 日