

证券代码：601012

证券简称：隆基绿能

隆基绿能科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-7

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_____
参与单位名称	兴证全球基金、建信基金、易方达基金、南方基金、华宝基金、工银瑞信基金、招商基金、广发基金、宝盈基金、汇添富基金、交银施罗德基金、景顺长城基金、朱雀基金、中欧基金、财通基金、汇丰晋信基金、农银汇理基金、安联保险、长江养老保险、平安人寿保险、工银安盛人寿保险、人寿养老保险、长江证券、东吴证券、招商证券、中信建投、天风证券、国信证券、中金公司、兴业证券、广发证券、开源证券、中信证券、中银国际、太平洋证券、华西证券、银河证券、美国银行、高盛集团、Milestone Capital、Morgan Stanley 等机构投资者和个人投资者。
时间	2025 年 9 月 1 日
地点	1、上海证券交易所上证路演中心 (https://roadshow.sseinfo.com) 2、进门财经 (https://s.comein.cn/5u1277x2)
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 钟宝申 董事、财务负责人 刘学文 独立董事 李美成 董事会秘书 刘晓东

投资者关系活动主要内容介绍	一、2025 年上半年公司经营业绩回顾 1、2025H1：中国抢装潮带动需求大幅增长，海外市场则基本平稳 2025 年上半年，全球光伏市场需求继续保持增长，但是出现了两级分化的态势，其中中国市场受短期抢装潮带动，今年上半年新增光伏装机高达 211.61GW，同比增长 106%，约占上半年全国可再生能源新增装机的 80%，增量主体地位凸显。 海外市场方面，总体表现虽然平稳，但是区域发展有所分化。从国内组件出口数据看，我国对欧洲等传统大市场的出口有所放缓，对非洲、大洋洲、亚洲等新兴市场出口量保持稳定增长，这些新兴市场正成为中国光伏组件出口的重要增长点。 2、产业链价格仍处于底部位置，部分环节价格甚至创历史新低 产业链价格方面，今年上半年仍在底部运行，尽管受国内抢装影响，产业链价格出现了短暂回升，但是随着抢装结束，各环节价格快速回落，部分环节的价格甚至创历史新低。因此，光伏行业的大面积亏损仍在持续。 3、2025H1：净亏损同比显著收窄，经营性现金流大幅改善 今年上半年，受行业产品低价竞争影响，公司主营产品总体增量不增收，导致经营业绩继续亏损，但是受益于内部运营质量的改善，多项财务指标出现了显著变化。其中公司期间费用和资产减值损失大幅下降，推动本期净亏损同比收窄约 51%，加权平均净资产收益率同比增加 3.39 个百分点，经营性现金流净额同比改善达 92%。
----------------------	---

	4、2025Q2：营业收入环比增长 40%，经营性现金流和毛利率双双转正 分季度来看，2025 年第二季度，受益国内光伏市场强劲的抢装需求，以及公司主要产品成本的持续下降，公司实现营业收入 191.61 亿元，环比增长约 40%，归母净亏损 11.33 亿元，环比收窄 21%，并实现了经营性现金流净额和综合毛利率双双转正。 5、2025H1：紧抓国内市场抢装机遇，主营产品出货量稳步增长 在产品出货量方面，公司紧抓国内光伏市场抢装机遇，主营产品硅片和组件出货量均实现了较好增长。今年上半年，公司硅片出货量 52.08GW，同比增长 17%，在硅片对外销量中，泰睿硅片占比达 90%，海外销量同比超过 70%；组件出货量 39.57GW，同比增长 26%，其中 BC 产品占比超过 20%。 6、高效 BC 产品持续放量，全球市场拓展取得显著成效 2025 年以来，公司高效 HPBC 2.0 组件产品逐步投入市场，凭借高转换效率、高颜值、高安全性等特点迅速赢得市场认可，签单量和出货量快速增长。 今年上半年，公司 HPBC2.0 组件出货量约 4GW，覆盖中国、欧洲、亚太、拉美和中东非等 70 多个国家和地区，全球市场认可度明显提升。 在产能建设方面，预计到 2025 年末，公司 HPBC2.0 电池产能占比将超过 60%。公司自有产能和外协产能目前均在有序推进。 7、始终坚持技术创新，产品研发效率获得持续突破 公司始终坚持技术创新，持续进行研发投入，不断提高
--	--

	公司技术壁垒和产品竞争力。 截至 2025 年 6 月末，公司已获专利数量 3,500 多项，其中 BC 电池组件专利有 480 项。公司还通过“自主创新+产业协作+专利布局+商密保护”的模式，全方位构筑了坚实的 BC 技术壁垒。 在电池组件研发效率方面，公司今年上半年继续刷新了相关技术路线的世界纪录。其中 HIBC 电池研发效率达 27.81%，BC 组件效率突破 26%，并在超大尺寸模式下实现了晶硅-钙钛矿叠层电池 33% 的转换效率。这些成果体现了公司在不同技术路径上的领先优势。 未来，公司将持续推动高效产品的研发与应用，扩大和深化行业合作，不断引领高效技术迭代和产业变革。 二、问答环节 1、公司如何看待当前行业产能出清的有关政策以及下游环节产能出清的路径？BC 产品是否适配全场景应用？ 答：中央经济工作会议中针对“反内卷”有一些明确的要求，核心是要通过行业标准引领、提高产品质量来促进产业进步和发展。从大方向来看，只有这样才能使光伏行业继续保持技术进步。 在行业产能出清方面，要鼓励技术进步，推动落后产品和产能有序退出，这样既符合市场经济的基本原则，也符合目前中央倡导的扶优扶强精神。 公司 BC 产品由于效率比较高，因此在全场景具备优势，但在不同的应用场景下优势有所差异。例如在分布式场景，BC 产品不仅可以节约屋顶资源，还具备可靠性、美观等优势，
--	---

	这些优势可能给客户带来更大的价值。在沙戈荒地区及人工成本较低的区域，BC 产品的溢价幅度会低于在人工成本较高及土地资源稀缺地区的溢价幅度。 2、在当前反内卷的背景下，公司会将资源和战略重心投入到哪些方向，以实现竞争优势的不断提升？ 答：目前公司持续聚焦于自身技术水平的提升、产品的场景化开发及应用、企业经营效率的提升和生产成本的降低。面对外部环境的变化，公司这些方向并没有发生变化，将继续按照已有的经营节奏来开展工作。 3、公司如何展望 BC 产品在未来一年内的降本节奏？ 答：目前 BC 产品的降本进度基本符合公司预期，明年公司也有清晰的降本计划和目标，以及效率提升的目标。 4、当前公司 BC 产品单月产出能达到多少 GW？目前产出的 BC 产品主流功率档位是多少？ 答：目前公司每月 BC 产出约为 2.5GW，未来会逐月提升。目前 BC 产品主流功率分布为 650W-655W。 5、公司如何看待硅片环节在未来的盈利水平？ 答：硅片产品已经比较成熟，在降本方面存在难度。但是公司内部提出了很多创新方案，预计可以推动非硅成本的降低。公司泰睿硅片具备技术优势，目前在市场上很受欢迎。硅片环节目前仍处于市场出清中，未来在适当时候会处于盈利状态。 6、公司 BC 产品和 TOPCon 产品功率差的变化趋势如何？公司在钙钛矿叠层技术方面的进展情况？ 答：根据 BC 技术提效路线分析，BC 产品能够较 TOPCon 保持 30W 的功率优势。在 TOPCon 产品叠加了更多新工艺技
--	---

	术后，BC 产品还可以保持 20W 的功率优势，但是 TOPCon 的投资额将会和 BC 技术基本一致。 在叠层电池技术方面，这两年钙钛矿叠层技术的可靠性在不断提高，商业化的机会也越来越大。虽然叠层技术仍面临挑战，但相比两年前已经有了显著进步。因此，公司在叠层电池技术方面也有计划，设定了一些效率和可靠性目标。 7、美国 OBBB 法案出台后，请问公司在美国市场的策略变化？ 答：总体上，公司会考虑减持在美国合资工厂的持股比例，以符合美国 OBBB 法案的合规要求。 8、公司如何看待明年国内市场及全球市场的光伏装机需求？ 答：从当前的时间节点来看，2026 年光伏需求变化仍具有不确定性，主要是因为光伏市场一直呈现持续波动的特点。但是总体来说，预计将和今年维持接近的水平，要实现显著增长，存在较大压力。但同时也有着很多积极因素，特别是在全球缺电和电力欠发达地区，光伏需求非常旺盛，增量非常明显；而中国、欧洲及美国这些较大市场的总体需求将处于偏平稳的状态。 9、公司贱金属化方案的进展如何？ 答：公司的计划较原来稍有推迟，主要是因为一些装备设施的原因，但总体进展较为顺利。 10、请问公司推出的功能性组件产品给公司带来的积极影响有哪些？ 答：公司场景和功能产品给企业带来的好处是显而易见的，包括防积灰产品、轻质组件、防眩光组件以及其他各种
--	---

	场景产品。其中防积灰组件最为典型，几乎已经成为普及产品。公司的防积灰组件较市场上其他同类产品相比，毛利可以高出 3%-5%，这就是产品功能带来的价值。 如果是销量较小的场景化产品，其毛利会更高，例如轻质组件的毛利可能会比正常产品的毛利高出 15%左右。因此，这些场景产品由于解决了客户痛点，所以客户的反响非常积极。公司还会坚持在这个方向上深挖，内部也有要求去不断提高这些场景产品的占比，主要是因为这些产品能够给企业更好地贡献利润。 11、请问公司是否有考虑将传统制造业务和其他新业务做些结合？ 答：公司在两年前提出了科技服务的发展方向，也在具体推进，例如目前已经落地的 Hi ROOF S 方案。在屋顶光伏市场，存在成千上万的 EPC 公司，一般采购标准化组件为客户安装，在施工质量、后续维保、极端天气抵御能力、防火灾等方面存在较多风险。针对这些问题，公司推出了 Hi ROOF S 一体化的解决方案。采用这个方案，公司开发了独立的渠道商，相当于为客户提供了一个整套系统，在产品质量、施工标准化、未来运维以及施工效率方面都有显著的改进。由于针对客户痛点给出了非常有效的解决方案，公司认为这个方案具备显著的竞争力，目前正在持续推进。 12、公司在海外大项目签单的定价策略，例如订单周期、价格调整条款等方面，是否会发生变化？ 答：海外集中式业务与国内的集中式业务相比，没有较大差异。国内以招标模式为主，海外则以询价、竞价为主，部分项目也采用长期合作模式。在签单策略方面，各个企业方式不同。如果因为贸易政策环境的变化导致成本增加，公司会有调整有关条款的诉求，会和客户会进行沟通。
--	--

	13、公司预期什么时候可以扭亏为盈，以及原因？ 答：公司希望能够在今年第四季度实现主营业务毛利和费用持平。 公司将通过提升产品毛利和降低费用推动经营情况改善。目前费用虽已进入到平稳阶段，但是公司会努力降低，预计降幅有限。另外随着 BC 产能的持续增加，每个季度 BC 产品的销售占比会显著提升，推动公司平均毛利率水平改善。 14、请问 2026 年公司 BC 组件的出货占比？ 答：预计 2026 年公司 BC 产品在总体出货中的占比将达到 50%。 三、本次会议预先征集的投资者问题及回复 1、目前光伏行业各环节、各厂商都在加大研发，寻求下一步技术发展，但同时也带来了技术资源的重复投入、反复试错等，请问公司是否会考虑参与或牵头组织跨公司跨环节的大型技术攻关项目呢？ 答：公司始终将产品领先作为企业可持续发展的核心驱动力，持续引领高效技术迭代和产业变革。公司依托中央研究院平台和多个国家级、省级企业技术中心，组建了三千多人的技术研发团队，并与产业链上下游、全球知名高校、权威研发机构形成了开放协同的创新生态。今年以来，公司持续推动 BC 创新生态圈的建设，并在今年 8 月成立了全球 BC 生态协同创新中心，标志着 BC 生态圈的进一步扩大。截至 2025 年 5 月底，公司已累计与全球 191 家合作伙伴展开技术对接，与 44 家合作方达成 55 项合作，覆盖硅片、电池、组
--	--

	件、系统方案、氢能、生物质、工程技术 7 大领域。 2、请问目前 BC1.0 产能的现况如何？是全部停产了还是在部分生产？其中多少已经升级，多少在升级中或准备升级，多少作报废处理呢？ 答：截至目前，公司 HPBC 1.0 电池产能已经全部升级改造至 HPBC 2.0 电池产能。 3、上半年 BC2.0 组件出货 4GW，这跟公司前几次公布的产能不是完全匹配，是没有满产还是一部分以 BC2.0 电池方式出货了？ 答：今年上半年，公司 HPBC 2.0 产能处于持续放量的阶段。当 HPBC 2.0 产能开始投产后，仍需要一定时间进行产能爬坡，因此产能和期间产量数据存在一定的差异。期间出货量是基于期间产量的情况进行的，公司预计今年下半年 HPBC 2.0 的产量会有明显提升。 4、公司最近几次报告中均提到了组件及电池出货，请问出货的电池部分是 BC 电池吗？ 答：2025 年上半年，公司电池对外销售 2.28GW，其中仅有极少量 BC 电池。 5、公司于国家太阳能光伏产品质量检测检验中心银川基地搭建的 HPBC2.0 实证电站预计于什么时间发布结果？公司是否有计划以独立身份（不含美国合资工厂部分）向美国市场进行销售？公司上半年 BC2.0 出货仅 4GW 的原因是产能原因还是市场价格原因？下半年 BC2.0 的出货目标是否有调整？公司上半年外销硅片硅棒的收入和毛利是多少？ 答：（1）公司预计在后续可能发布公司 HPBC 2.0 分布式实证平台在国家太阳能光伏产品质量检验检测中心银川户外实证基地的实证数据，请关注公司微信公众号新闻。（2）
--	---

	美国市场的政策变化特别快速，当前的情况较为复杂，公司暂时以美国合资工厂供应美国市场为主。（3）今年上半年，公司 HPBC 2.0 产能处于持续爬坡阶段，因此生产量也是在逐步提高的过程中，预计今年下半年 HPBC 2.0 产品出货量会有明显提升。（4）根据公司今年年初制定的经营计划，2025 年组件出货量预计 80-90GW，其中 BC 占比约 25%。目前公司维持该出货量目标。（5）今年上半年，公司实现硅片和硅棒收入约 34 亿元，毛利率约-7%。 6、隆基绿能 BC 电池技术路线，是否可以让公司二次突围，是否存在技术路线错误，被其他技术路线弯道超车的可能性？ 答：BC 是一种平台型技术路线，可以和 TOPCon、HJT 等多种技术路线结合，以之作为自己未来的主流技术方向，这样既能让原先的电池产能物尽其用，也能给下一步技术迭代更新预留空间。今年上半年，公司在 BC 电池组件研发和量产层面实现了持续突破。公司 BC 电池研发效率达 27.81%，BC 组件研发效率突破 26%，均刷新了相关世界纪录；目前公司 HPBC 2.0 电池量产良率已超过 97%。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 9 月 3 日