

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：2026-2

投资者关系活动类别	<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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
活动主题	隆基绿能 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会
参与单位名称	汇丰晋信、招商基金、申万菱信、广发基金、易方达、泰康资产、长江证券、广发证券、中金公司、国金证券、东吴证券、嘉实基金、高盛集团、浙商证券、人保资本、湘财基金、中银基金等机构投资者和个人投资者。
时间	2026 年 4 月 30 日 10:00-11:30
地点	上海证券交易所上证路演中心（ https://roadshow.sseinfo.com ）、 进门（ https://s.comein.cn/2arp61k7 ）
上市公司参会人员姓名	董事长兼总经理 钟宝申 独立董事 陆毅 董事会秘书 刘晓东 财税管理部负责人 吴海燕
投资者关系活动主要内容介绍	一、董事长致辞 2025 年，光伏发电作为全球能源转型的核心力量，继续保持了韧性增长，全年新增装机约 580GW，再创历史新高，但是增长速度已经明显放缓。同时，光伏行业仍然处在深度调整的阶段，行业供需失衡的局面继续加剧，光伏产品价格持续在低位，加上原

材料价格波动、海外贸易壁垒升级等影响，光伏企业普遍处在亏损的状态。

2025年，对公司而言，是顶住压力、逆势奋进的一年。虽然很遗憾公司经营业绩仍然处于亏损状态，主营业务增量不增利，但从关键财务指标来看，经营业绩已经有所修复。2025年，公司实现营业收入703.47亿元，实现归属于上市公司股东的净亏损64.2亿元，同比减亏21.73亿元，经营活动净现金流43.59亿元，同比大幅转正，存货周转天数同比减少10天，资产负债率长期维持在行业较低的水平，总体财务状况保持安全稳健。

2025年，公司主要工作成果有以下四个方面：

（一）BC二代产品实现全球交付，产品价值获得广泛认可

2025年，公司重点推进HPBC 2.0先进技术的迭代升级，取得了一系列积极成果。电池量产单线产出大幅提升，良率达到98.5%，成本结构大幅优化，组件主流版型规模化量产平均功率达650W-660W，最高功率达670W，量产最高转换效率达24.8%。基于HIBC技术的高端EcoLife组件量产效率25%，已在欧洲等高价值分布式市场推广应用。

凭借高转换效率、高安全性、高颜值等综合优势，公司BC组件2025年全球市场渗透率快速提升，全年销量22.87GW，全面覆盖光伏主流市场，商业价值和市场影响力获得客户广泛认可。

截至2025年底，公司HPBC 2.0电池自有产能46GW，合作产能11GW，形成了行业领先的高效产品大规模稳定交付的能力。

（二）全球市场地位持续巩固，品牌影响力不断提升

2025年，公司单晶硅片和组件产品出货量保持稳步增长，其中硅片出货量111.56GW，组件出货量86.58GW。单晶硅片实现近十年累计出货量全球第一，组件产品近七年累计出货量稳居全球前二，持续保持了稳固的全球市场地位。

组件业务方面,公司坚持客户细分和精准化服务客户的策略,在国内市场紧抓抢装机遇,全年组件销量同比增长 19%。在海外市场实施“一国一策”战略,市场拓展成效显著;其中,高价值欧洲市场组件销量同比增长 18%,新兴拉美市场同比增长 54%,高溢价澳洲市场同比增长 76%。

依托领先的产品能力和成熟的全球化运营能力,公司获得了国内外众多客户和机构的高度认可,连续 24 次获得 PV Tech 组件制造商可融资性最高评级,连续 9 年获得“质胜中国”优胜奖,连续 7 年获得美国可再生能源测试中心“最高成就”奖,全球品牌影响力不断提升。

(三) 技术创新与场景化产品迭代,不断筑牢核心竞争力

公司坚持产品领先,持续围绕光伏底层技术和应用端场景开展创新。在硅片领域,公司以创新性 TRCz 工艺打造了高品质泰睿硅片,并在 2025 年推动硅片全工序工艺非硅成本同比下降 29%,继续保持硅片品质和成本领先。在 BC 技术领域,公司已成功开发纳米合金矩阵式接触(ACM)技术平台,实现了 BC 新型金属化材料及全链条技术的产业化突破,目前正在推进规模化产能建设,预计在 2026 年 6 月将建成 20GW 产线。

同时,公司积极培育和储备前沿创新技术,多项研发成果接连刷新世界纪录,其中 HIBC 高效电池研发效率达 28.13%,HIBC 高效组件研发效率达 26.4%,进一步验证了 BC 技术的高效潜力和长期价值;晶硅-钙钛矿叠层电池研发效率突破 35.1%,继续保持行业领先地位。

截至 2025 年年末,公司获得各类授权专利数量 3,690 件,其中 BC 相关专利授权 510 件。

公司在场景化产品方面在行业中具有显著领先优势,针对不同场景下的客户需求及其痛点,在行业内率先推出了抗风沙、耐

盐雾、耐湿热、轻量化、防眩光、三防组件等一系列细分场景产品，创新发布了 Hi ROOF S、家庭绿电 eHome、隆顶 5、隆锦 3 等光建融合迭代产品，在业内率先形成了“场景化+差异化”的全矩阵产品生态，不断为客户创造更高价值。

（四）储能业务落地，战略升级加速推进

随着可再生能源的规模化发展，储能技术迎来了重要的发展机遇。基于对储能行业的深入研判，公司通过收购储能标的快速布局储能业务。依托收购标的储能系统集成技术优势，公司在 2026 年 4 月推出了全栈自研储能系统产品，将充分复用光伏业务成熟品牌口碑、全球化渠道与优质客户资源，加快光储业务协同发展，培育公司新增长极。目前，公司储能产品已经获得了多个国内外客户订单，标志着公司储能战略开始进入实质性的业务落地阶段。

展望未来，光伏行业依然是长坡厚雪的赛道，机遇和挑战并存。特别是今年以来持续发酵的地缘冲突，使得能源安全再度成为许多国家的焦点，发展光伏等可再生能源有助于构建更加安全、可靠和可负担的能源系统。基于对行业长期发展的信心，今年，公司将坚持稳健经营，坚定产品领先和全球化布局，稳步推进公司从“光伏产品提供商”向“绿色能源综合解决方案服务商”的战略转型，实现企业长期的健康可持续发展。

二、问答环节

1、公司如何看待光伏行业的供给出清节奏以及行业在未来何时出现拐点？

答：目前光伏行业仍处于供给过剩的局面，但是我们也看到了很多积极的因素。

国家层面在持续推进“反内卷”相关举措。今年的政府工作报告提出了产能调控、标准引领、价格执法、质量监管四个举措。

目前产能调控已经基本落地，但由于已有的产能过剩度较大，所以还未能起到立竿见影的效果。在标准引领方面，通过提高产品技术质量标准，有望能够出清达不到标准的产能，对光伏行业的“反内卷”是非常有意义的。

从行业竞争视角来看，整个行业还处在出清的进程之中。目前市场需求比较清淡，但是组件价格已经稳定了，并没有看到价格崩塌的情况发生，同时组件价格因不同技术标准或者不同的场景化产品，开始出现显著的分化。

因此，从国家政策及市场竞争方面来看，我们认为 2026 年将是光伏行业在产能出清方面卓有成效的一年。

2、公司储能业务将会在哪些市场进行布局？

答：公司储能业务最重要的市场在中国、欧洲、澳洲和美国。针对美国市场，我们已通过隆基精控在当地设立了储能子公司。因为要符合美国“FEOC”合规标准，目前正在进行股权调整，整体方案正在推进中。在中国、欧洲和澳洲市场，公司的储能产品已在一些标杆项目上获得了客户的认可。

3、在 2026 年行业持续变化的背景下，公司做了哪些准备和战略布局？

答：在光伏业务方向，公司将实现全面 BC 化。经过过去两年多公司在 BC 技术上的持续研发和量产磨合，目前我们已经看到了积极的效果，同时还有新的技术在导入之中。预计到 2026 年四季度，公司主流产品将会有 50%的产品功率提升到 670W 至 680W。

场景化应用方面，公司率先推出了大量的场景化产品，并在市场进行推广。因为这些场景化产品能够符合客户需求，因此会得到客户的价值认可。

全球化经营方面，公司更加聚焦区域深耕，海外业务收入占比持续提升，品牌影响力在海外很多市场处在领先地位。

因此，公司将持续提升核心技术及 BC 产能规模，持续开发场景化产品，不断提升公司综合的产品竞争能力。

4、公司今年一季度 BC 组件业务的单位盈利情况如何，以及如何判断未来 BC 组件的盈利能力？

答：在 2026 年第一季度中，BC 产品在组件销量中的占比已经提升到了 2/3,但组件毛利并没有显著的提升，主要原因有两个方面：

第一，公司在今年一季度交付了大量的集中式前期订单，这些订单价格都是前期更早时间签署的。2025 年四季度末和今年一季度银价大幅上涨带动成本快速增加，但这部分订单价格没有做相应的调整，因此侵蚀了这部分销量的毛利。

第二，公司在今年一、二月份进行了很多技改活动，BC 产能没有实现全量发挥，公司的组件成本结构在这两个月期间并没有处在优良状态。但是到了三月份，公司技改工作已全面完成，BC 产能处在满产的良好状态，成本结构也达到了良好状态。公司一季度海外业务占比较高，三月生产的产品无法及时交付给海外客户，对一季度业绩基本没有贡献。

结合目前的成本情况和市场现状，公司预计后续组件毛利会好转。

5、公司如何判断今年的组件价格趋势？

答：今年组件的价格和成本关系预计会好于 2025 年，因为如果按照去年的经营模式，负毛利会让企业无法持续经营。今年行业整体的负毛利情况和去年相比，会得到显著的好转。

6、公司在储能业务领域的竞争优势有哪些？

答：根据 2025 年我们拜访欧洲客户获得的信息，储能客户对储能企业的产品、服务、技术和品牌具有很高的要求，希望合作

有实力且值得信赖的企业。公司作为光伏龙头企业，在这些方面具备优势，且公司在组件业务方面积累的渠道资源、品牌优势可以高度复用到储能业务领域。此外，公司对新能源行业的理解和属地化服务团队的建设也是重要的优势。公司进入储能领域后，在任何一个市场将优先建立服务中心，再搭建销售团队。无论在哪个市场，公司储能业务都将对准客户需求，建立客户信任。

7、公司 HIBC 产品后续的量产规划是什么，该产品未来是否会成为公司的主打产品？

答：公司生产 HIBC 组件已有两年，目前拥有一条 600MW 的产线。公司基于 HIBC 技术推出了 EcoLife 组件产品，量产转换效率达到 25%，研发效率创造了 28.13% 的世界纪录。

HIBC 技术的产品功率较 HPBC2.0 略高，但成本也高。因此，公司在持续开展这两种技术的研究对比，也在不断寻找新的方法推动两种技术的降本增效。

8、银价上涨对公司的成本结构带来较大压力，纳米合金矩阵式接触技术改造完成后，能带来多少的成本优化？改造进度如何？以及后续扩产规划？

答：纳米合金矩阵式接触技术工艺在银价较高的时候具备优势，在银价下跌时，成本优势并不显著。但该工艺技术可以改善组件产品的可靠性，并提升产品功率。

目前公司正在推进规模化产能建设，预计 2026 年 6 月将建成 20GW 产线。公司将根据客户的接受情况，做进一步的推广安排。

9、公司如何看待储能行业未来的竞争格局？是否会出现毛利率下行的风险？

答：储能行业是当前热门赛道，毫无疑问竞争会越来越激烈。但从能源转型的趋势来看，储能市场会保持相对快速的

增长。经过光伏行业二十多年的磨练，公司在产品定位及产品价值发掘方面积累了丰富的经验。价格竞争不是公司进入储能赛道的优先选择，公司更多的是通过服务和技术，与客户建立深度的链接与绑定，来保证毛利在预期之内。

10、公司储能业务在未来两年的出货目标是什么？

答：2026 年公司储能系统的出货目标是 6GWh，目前还未制定明年的出货目标。

11、公司纳米合金矩阵式接触技术产品的定价策略是什么？今年下半年是否会有一个明确的出货目标？

答：我们认为该产品将是一个更加可靠、更加高效的产品，提升了客户价值。产品的定价策略应该是一种价值定价。我们在今年下半年大致会实现 8GW 左右的产品交付。

三、本次会议预先征集的投资者问题及回复

1、（1）2026 年第一季度，BC 组件出货量是多少 GW？占组件总出货的比例是多少？BC 组件的毛利率是否已转正？（2）HPBC 2.0 已投产产能是多少？量产良率是否稳定？（3）贱金属方案是否已经完成验证以及大规模量产时间？（4）2026 年第一季度组件海外出货占比是多少？海外业务的毛利率是否明显高于国内？

答：（1）2026 年第一季度，公司 BC 组件出货量 8.34GW，占组件总出货量的 66%。BC 组件的毛利率在部分市场为正。（2）截至 2025 年年末，公司 HPBC 2.0 电池自有产能 46GW，合作产能 11GW；量产线良率已经达到 98.5%。（3）2025 年，公司已成功开发纳米合金矩阵式接触（ACM）技术平台，实现了 BC 新型金属化材料及全链条技术的产业化突破，目前正在推进规模化产能建设，预计 2026 年 6 月将建成 20GW 产线。（4）2026 年第一季度，在公司组件出货量中，海外占比超过 60%，海外市场的组件毛利率略

	<p>高于国内市场。</p> <p>2、（1）请问公司对各类 BC 技术路线的选择是如何考虑的？以及产能占比？（2）绿氢方面：电解槽类型多样，请问公司是否主要生产碱性电解槽，对其他电解槽的看法，以及在储氢方面有无研究，对氢能业务的考量及未来规划。（3）储能业务模式是自研系统+外包生产吗，未来将如何拓展储能业务？</p> <p>答：（1）目前，公司主推产品是 HPBC 2.0 组件，具备高功率、高安全性、高颜值等综合优势，已经实现全球交付，覆盖中国、欧洲、中东、非洲等主流市场。截至 2025 年底，公司 HPBC 2.0 电池自有产能 46GW，合作产能 11GW。2025 年，公司还推出了全新研发的 HIBC 技术（高低温复合钝化背接触技术）及量产组件产品 EcoLife，量产效率 25%，已在欧洲等高价值分布式市场推广应用，目前有 600 兆瓦产线。（2）氢能业务方面，公司主营碱性水电解制氢设备与绿电制绿氢解决方案，同时对其他氢能技术和应用保持持续的研究跟踪。目前，氢能仍然处于产业发展的前期，公司将根据氢能市场变化制定适时的发展规划。（3）公司 2026 年正式进入储能领域，推出了 5S（iCCS/BMS/PCS/EMS/TMS）全栈自研的储能系统产品，面向全球客户提供高性能大型储能系统、工商业储能系统解决方案。公司将充分复用光伏业务成熟品牌口碑、全球化渠道与优质客户资源，加快光储业务协同发展，培育公司新增长极。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 5 月 7 日

风险提示：以上如涉及对行业预测、公司发展战略和经营计划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。