晶科能源股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2024-05

投资者关系活动 类别	 ✓ 特定对象调研 □ 媒体采访 □ 新闻发布会 ✓ 现场参观 □ 其他(请文字说明)
参与单位	广发基金、华夏基金、银华基金、博时基金、睿远基金、大成基金、南方基金、景顺长城基金、鹏华基金、东方红基金、天弘基金、浙商基金、朱雀基金、国寿安保基金、博裕资本、泓德基金、淡水泉投资、文莱投资局、阿布扎比投资局、马来西亚央行、高瓴资本、PIF、Blackrock、Principal、Fidelity、Millennium、OP Capital、Oxbow、Balyasny AM、HSBC、T. Rowe、Ariose Capital、Polymer、General Atlantic、APG、JMP AM、Greenwoods以及长江证券、东吴证券、中信建投证券、中金公司、财通证券、招商证券、天风证券、广发证券、兴业证券、浙商证券、海通证券、国盛证券、中泰证券、民生证券、华创证券、方正证券、东方证券、JP Morgan、Morgan Stanley、BofA等组织的策略会及投资者调研。
公司接待人员姓名及职务	首席财务官:曹海云 董事会秘书:蒋瑞 投资者关系总监:魏添 投资者关系经理:陈普妆、章友浩
时间	2024年5月
地点	券商策略会、公司现场调研、线上电话会议

投资者关系活动 主要内容介绍

1、如何看待组件价格在目前节点的趋势?公司如何保障未来盈利稳定性?

今年一、二季度组件价格处于低位,产业链各环节利润水平差异较大,行业整体盈利水平短期承压。公司作为全球化布局的一体化企业,在保证长期客户履约的前提下,通过全球化布局与战略优势在不同轮动市场中把握市场机会,实现出货量与盈利的平衡。

2、山西大基地复产计划最新进展如何?是否影响产能出货?

目前火灾事故保险核损理赔工作正在有序开展,同时公司积极推 动山西一期组件项目开工,二期项目目前计划按照原有进度推 进。结合其他基地升级改造等措施,事故对产能和出货影响可 控。

3、如何看待当前一体化企业和专业化企业的竞争优势对比?

短期内一体化企业盈利受产业链各环节利润波动影响较大,但中 长期来看,一体化企业在规模经济、供应链上下游协同、一体化 创新降本等方面有相对优势。

4、如何看待中东布局与市场机会?

凭借N型产品的优势和良好的客户关系,公司在中东市场占有率40%以上,并签订有较多的长期订单。中东市场基于良好的光照条件和自身能源转型需求,光伏装机长期可持续增长潜力较大,公司有信心保持在当地的竞争优势。

5、如何看待近期的美国贸易政策变化?公司当地海外产能建设以及 IRA 补贴获取进展如何?

近年来行业国际贸易保护政策频出,公司凭借领先的全球化能力做出了较好预判和布局。对于美国新的政策变化正在积极关注,并将根据相关进展积极应对。公司在美国规划 2GW 组件产能已经于今年上半年相继建设投产,相关补贴目前在申请过程中。

6、公司 TOPCon 技术产能布局较同业是否还有优势?如何看待异质结等技术近期的进展??

公司预计年底 N型 TOPCon 电池大规模量产效率提升至 26.5%, N型先进产能超百 GW, 并加快向"全 N型产能"切换, 在 TOPCon产能结构、规模化生产的效率成本等方面仍保持显著优势。与

	TOPCon 相比,异质结技术在设备和生产成本方面差距明显,且
	量产效率方面并无优势。考虑到行业当前的资金环境和产业链价
	格,该技术目前尚不具备大规模量产的竞争力。
	7、在目前国际银价上升较多的情况下,公司是否会加快降低银耗的
	相关技术布局?
	目前公司银耗水平在行业内较为领先,未来电池设计更倾向于提
	效和提高功率的方向,希望在更高功率和更高性能的产品的基础
	上,持续优化降低综合银耗的技术布局。
	8、 如何看待近期 CPIA 光伏行业高质量发展座谈会、《2024—2025
	年节能降碳行动方案》等系列政策对行业后续影响?
	相关会议的召开和政策措施出台恰逢其时,有望改善行业供需关
	系矛盾,引导行业向更加规范、有序、高质量发展,同时也再次
	明确了光伏行业长期可持续增长的趋势。
	74.04 4 76 0 114 TE 0 2,00 4 14 2 0 14 10 17 10 0
 附件清单	
(如有)	无
日期	2024年5月31日
F7/74	1 /7 17