

**晶科能源股份有限公司  
投资者关系活动记录表**

编号：2023-004

<p><b>投资者关系活动类别</b></p>	<p> <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（请文字说明）                 </p>
<p><b>参与单位</b></p>	<p>                     广发基金、银华基金、华夏基金、易方达基金、南方基金、中欧基金、汇添富基金、富国基金、创金合信基金、中信建投基金、博时基金、华宝基金、农银汇理基金、中信保诚基金、嘉实基金、国联安基金、天弘基金、大成基金、东吴基金、上银基金、泉果基金、朱雀基金、新华基金、长盛基金、国海富兰克林基金、民生加银基金、信达澳亚基金、中信保诚基金、贝莱德基金、未来资产、工银资管、人寿保险、大家资管、平安资管、太平资管、东方红资管、太平洋资管、平安银行、工银国际控股、施罗德资管、摩根资管、润晖投资、红杉资本、上海瓴仁、淡水泉、源乐晟、幻方量化、盘京投资等，以及中信建投证券、长江证券、东吴证券、中金公司、中信证券、国金证券、广发证券、天风证券、财通证券、兴业证券、海通证券、招商证券、国信证券、中银国际证券、浙商证券、西部证券、国海证券、华安证券、申万宏源证券、民生证券、光大证券、太平洋证券、东方证券、国泰君安证券、华泰证券、西南证券、国盛证券、中泰证券、申银万国证券、汇丰、花旗、群益投信、摩根大通证券等机构共 400 余名投资者在线参与。                 </p>
<p><b>公司接待人员姓名及职务</b></p>	<p>                     董事长：李仙德                      首席财务官：曹海云                      首席营销官：苗根                      董事会秘书：蒋瑞                 </p>
<p><b>时间</b></p>	<p>2023 年 4 月 29 日</p>
<p><b>地点</b></p>	<p>线上电话会议</p>

<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p><b>【2022 年年度业绩】</b></p> <p>公司实现营业收入 826.8 亿元，同比增长 103.79%。归母净利润 29.36 亿元，同比增长 157.24%。扣非归母净利润 26.46 亿元，同比增长 398.6%。2022 年出货总量为 46.39GW，其中组件出货 44.33GW，N 型出货超过 10GW。</p> <p>技术研发方面，2022 年底公司 TOPCon 实验室研发效率达到了 26.4%，平均量产效率达到了 25.1%。N 型组件功率较 P 型组件高 4-5 档位，基本实现 NP 一体化成本持平。产能建设方面，致力于构建全球最大的 N 型拉晶与电池产能，已投产 N 型电池的产能 35GW。</p> <p><b>【2023 年一季度业绩】</b></p> <p>公司实现营业收入 231.5 亿元，同比增长 57.7%。归母净利润 16.58 亿元，同比增长 313.36%。扣非归母净利润 12.21 亿元，同比增长 306.59%。一季度总出货约 14.5GW，其中组件出货量约 13GW，N 型的出货量约 6GW。电池平均量产效率 25.3%。</p> <p><b>【2023 年经营展望】</b></p> <p>2023 全年组件出货目标为 60-70GW，N 型占比预计超过 60%。年底电池量产效率目标 25.8%。2023 年订单能见度已达 60%以上。2023 年年底产能规划：75GW 硅片、75GW 电池、90GW 组件，其中 N 型产能占比 70%以上。</p> <p><b>1、公司 TOPCon 组件目前全球产销的形势？红利期持续多久？</b></p> <p>同面积组件 TOPCon 相对于 PERC 有 20W 以上的功率优势，和全生命周期 3%-5%以上发电量增益，TOPCon 产品已成为无可争议的用户首选。技术持续领先是公司战略，结合公司 TOPCon 大规模的稳定供应、终端发电更优表现、产品技术积累和市场扩张，以及与客户之间的利益分享等因素，公司 N 型产品有充分竞争力，红利期可持续较长时间。</p> <p><b>2、全球光伏新增装机的需求未来天花板？主要增长点？</b></p> <p>2023 年全球组件需求预计为 450GW 左右，其中 N 型占比预计 30%-40%。2024 年及之后每年稳健需求增长可预期，25 年后储能大规模推广和应用有望进一步打开光伏市场，实现 TW 级装机量。分布式应用场景适用性高，是未来重要需求增长点。</p> <p><b>3、对于市场竞争格局的看法和公司盈利趋势的展望？</b></p> <p>垂直一体化的竞争优势在行业进入新技术加速迭代的阶段后愈发明显。公司在规模化、智能化和全球化体系等方面具有行业领先的竞争力。今年公司 N 型出货占比逐季提升、N 型持续提效降本、美国市场逐步改善，都将对盈利水平有所贡献。公司二季度盈利水平扩张趋势明确。</p>
-----------------------------	---

	<p><b>4、一季度公司 TOPCon 盈利尚未充分体现的原因？</b> 短期因素主要在于：美国滞港费规模较大；N 型产能投产、爬坡、满产之后财务数据需要时间才能体现；公司财务费用有所改善但仍有提优化空间；另外，公司在管理体系提升、信息化建设完善方面有部分投入。但总的来说，随着公司在 N 型方面优势持续体现，对未来盈利扩张充满信心。</p> <p><b>5、TOPCon 转换效率提升和技术路径选择？成本下降路径和空间？</b> TOPCon 电池今年主要通过 SE 激光提效 0.2-0.3% 以上，同时银浆等工艺改进等持续优化。降本措施除了硅片薄片化，主要有电池端提效、银浆耗量优化、N 型组件胶膜方案优化、坍塌与高纯石英砂保供等。公司有丰富的工艺路线储备和清晰的降本路径。</p> <p><b>6、在手订单情况及价格趋势？硅料降价组件是否可留存收益？</b> 当前公司全年订单可见度较高已超过 60%。随着上游硅料价格下降，组件市场价格预期也有所下降。订单价格变化因客户签单模式不同有所不同，但 N 型高端产品仍处于供不应求的状态，溢价较为坚挺。</p> <p><b>7、滞港费未来影响预估？</b> 自 2022 年 11 月份之后，公司货物在美国陆续通关，预期未来通关速度加快，同时公司已经采取有效措施争取实现有关费用下降。欧洲地区因港口拥堵产生的滞港货物规模不大，后续影响有限。</p> <p><b>8、2023 年市场装机规模预测，以及公司出货目标与市场分布？</b> 预计全球组件端并网需求约 340-360GW，出货预计 450GW。其中中国市场约 150-160GW、欧洲 100-110GW、美国 40-50GW。公司出货分布中国市场预计占比 1/3 左右，欧洲 25% 左右，美国初步预期在 5-10%，全年出货约 60-70GW。不排除根据市场需求、经营情况调整计划。</p> <p><b>9、TOPCon 相对 PERC 成本差异？</b> N 型比 P 型一体化成本差异主要在硅片薄片化方面。2022 年底公司已经实现 NP 一体化成本持平。而硅料价格下跌后，23 年一季度一体化成本 TOPCon 比 PERC 高 2-3 分，年底计划 N 型一体化成本持平或小幅低于 P 型成本。</p> <p><b>10、如何看待美国市场未来盈利与东南亚产能供应？</b> 虽然美国市场政策频出，但对长期需求还是有信心，定位仍然是高溢价高盈利市场，并将形成较高的竞争壁垒。产能供应关键在于产业链竞争力和贸易壁垒之间寻求平衡。基于现有在美产能，</p>
--	---

	<p>公司有 1GW 组件扩产计划。短期内供给美国产业链仍需要东南亚产能支撑。</p>
	<p><b>11、海外其他市场预期？</b></p> <p>从市场规模看，中国、欧洲、美国是三个最大、最稳定的光伏市场；拉美市场短期增速较快，中东、非洲、澳洲市场也有亮点；光伏市场全球布局越来越广泛。公司已在全球超过 160 个国家有出货或安装，后续会覆盖到全球几乎所有国家地区。</p>
	<p><b>12、更多海外市场自建本土化产能情况下，中企是否仍有优势？</b></p> <p>通过完善产业链和技术进步，全球光伏产能中国已占比 70% 以上。在没有极端的本土保护情况下，中国在产业链、规模化、技术领先方面具备全球竞争力。形成产业链需要时间，而公司在东南亚、美国等均领先一体化产能布局和管理体系，具有先发优势。</p>
	<p><b>13、供应链方面，石英砂等短缺环节的保障？</b></p> <p>石英砂、POE 等供应只是短期瓶颈，长期对盈利影响有限。公司在短期紧缺环节方面布局较早，整体供应有保障。</p>
	<p><b>14、公司布局储能业务的打法？</b></p> <p>公司布局储能优势在于渠道和品牌，储能当前是公司的种子业务，技术和产能仍在培育阶段，经营层面影响不大。目前储能布局核心是建产能，增进技术研发、渠道、技术人员。</p>
	<p><b>15、2023 年一季度政府补贴拆分？</b></p> <p>政府补贴部分是一次性补贴。另外还有部分补贴和产能投资相关，作为递延补贴，作为折旧费用的抵减。</p>
	<p><b>16、作为一体化组件企业在硅料端的采购和库存策略？</b></p> <p>硅料价格下降趋势明确，公司库存策略上会保存少量可生产硅料，并与客户签订随时调价的硅料采购价格机制协议。</p>
	<p><b>17、一季度组件出货和总出货的差异？</b></p> <p>除组件外约 1.5GW 的出货大部分是电池，小部分硅片。周转过程中会有降级或不达预期的产品，和双经销模式的出现导致差异。</p>
	<p><b>18、资本开支和产能扩产计划是否偏保守？</b></p> <p>产能规划是基于当前目标，希望保持较高的产能利用率。未来公司希望新投产产能在技术和模式层面都能做到行业领先。</p>
	<p><b>19、欧洲市场需求具体情况？</b></p> <p>并网口径预估 60-70GW，组件需求 100GW 以上。100GW 中分布式</p>

	<p>占 60GW 左右，地面电站占 40GW。相比 2022 年，分布式体量有 10-20% 上升，地面电站提升近一倍。地面电站需求释放主要由于去年欧洲新增开发需求在今年中旬左右释放。</p> <p><b>20、中长期组件一体化企业技术、渠道、成本管控竞争力差异？</b></p> <p>技术的竞争最为重要，其次是全球化品牌渠道、精细化管理等。全球化能力、产业数字化、公司体系化管理都是头部企业重要竞争因素。</p> <p><i>（风险提示：以上关于市场容量及增速等预判基于第三方数据，关于产能、出货量及盈利分析基于当前战略和经营计划，未来存在根据市场环境变化和经营计划更新作出调整的可能。）</i></p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2023 年 5 月 4 日</p>