**晶科能源股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2022-001

|  |  |
| --- | --- |
| **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） |
| **参与单位** | 中信建投证券、长江证券、东吴证券、招商证券、海通证券、国泰君安证券、中金公司、国金证券、兴业证券、西部证券、天风证券、开源证券、太平资产、中国人寿资产、国家绿色发展基金、泰康资产、广发基金、银华基金、鹏华基金、嘉实基金、富国基金、易方达基金、南方基金、贝莱德资产、上投摩根等 |
| **公司接待人员姓名及职务** | 董事长：李仙德  副总经理兼财务负责人：曹海云  副总经理兼首席营销官：苗根  副总经理兼首席技术官：金浩  董事会秘书：蒋瑞 |
| **时间** | 2022年4月23日 |
| **地点** | 电话会议 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 【2021年业绩简介】  2021年，公司实现营业收入405.70亿元，同比增长20.53%，实现归属于上市公司股东的净利润11.41亿元，同比增长9.59%。经营性现金流32.28亿元，总资产728.7亿元，总出货量25.24GW，其中组件出货22.23GW。  截至2021年年末，公司单晶硅片产能达到约32.5GW，电池片产能达到约24GW，组件产能达到约45GW。2021年年末，公司在马来西亚基地电池和组件产能达7GW左右。与此同时，随着2022年初在越南7GW硅片产能投产，公司在海外拥有行业领先的完整垂直一体化产能。  主要业绩亮点：全球市场龙头地位稳固；研发成果丰硕 技术储备深厚；整合产业资源 促行业健康发展；N型先发优势红利逐渐释放；夯实一体化产能 降本持续推进；登陆科创板，治理再上台阶。  【投资者问答环节】   1. **应对海外市场需求，公司策略如何变化？国内外占比规划？**   今年海外市场需求旺盛，尤其是欧洲市场进入了加速爆发期。欧洲一直是公司N型出货的主力市场，未来将持续加大欧洲市场的投入和布局。公司也会保持全球各主流市场领先份额，并重视加大国内市场的开拓。     1. **公司对中长期竞争格局如何展望？**   公司以市场头部企业为目标，保持领先市场份额，同时追求平衡的回报，争取给股东和投资人带来合理财务回报。公司也关注到很多同业关注N型产品升级，也看到不少扩产计划，公司欢迎通过良性竞争推动行业发展。     1. **公司一体化战略布局？储能业务如何规划？**   公司通过一体化研发保持技术领先性，未来也将持续提升一体化产能和一体化率，投入先进产能提升竞争力。储能业务方面，公司会针对分销商组件与系统方案的需求，持续布局光伏一体化加储能。     1. **2022年一季度单瓦盈利水平？公司未来盈利展望？**   公司一季度业绩预告扣非净利2.8-3.2亿元，预计一季度实现7.5-8GW出货量，单瓦利润季度环比有明显上升。随着新投入TOPCon产能满产，预期未来一体化成本能够和PERC持平，满产后N型组件的利润空间会有明显改善。   1. **公司一体化的非硅成本？**   公司的非硅成本具有竞争力，公司硅片在产能、技术方面在行业里面属于比较领先地位。     1. **公司考虑如何发展分布式市场？**   分销市场符合行业发展方向，也是公司比较重视的部分。其中欧洲市场在品牌溢价和技术接受度等方面发展成熟，当地电网结构、用电价格决定其适合分销市场发展。借助全球化10多年积累的客户基础与品牌溢价，公司也将着力拓展澳洲、日本、巴西等分销市场。     1. **合肥、海宁两个TOPCon基地的效率、良率和成本的情况？**   新投产大尺寸TOPCon电池产能目前效率已经超过24.6%，良率已经接近PERC量产水平。预期未来能够实现N型和P型一体化成本趋同。     1. **目前硅料价格的趋势怎么看？**   2022年第一季度，市场短期供需错配，包括印度抢装以及工商业分布式的需求大涨等因素带动硅料价格上涨。2022年二季度硅料价格预计仍处于较高水平。随着2022年四季度硅料产量大幅提升，预计硅料价格在四季度有可能回归合理价格。     1. **疫情影响下，公司二季度的出货展望如何？**   第二季度出货预期在一季度基础上小幅上升，具体业务落地情况需关注疫情给物流带来的影响。     1. **TOPCon已经有16GW产能，明年TOPCon产能的规划以及展望？**   公司已投产的16GW大尺寸N型产能爬坡顺利，各项指标符合预期，对后续N型TOPCon电池投入产出也较为乐观，将持续扩产N型电池产能，以确保领先于行业。     1. **年报中非经常性损益和资产减值增加较多，请问如何理解？**   非经常性损益主要包括政府补贴和汇兑收益，在未来仍有一定持续性。资产减值方面，在行业产品升级过程中，公司对切片、电池的产能进行升级改造，因此部分闲置设备有所减值。     1. **N型BC钝化接触技术储备的特点？公司未来在这个技术路线上布局和考虑？**   N型BC结构电池是公司中长期开发的结构，在现有单面电池的结构下，BC技术的效率更高。在N型TOPCon与BC电池技术的结合上，公司在做了中长期的研发布局。     1. **公司TIGER NEO组件的功率？**   TIGER NEO组件功率平均比PERC组件高15-20W。     1. **N型组件中标价格的情况？定价策略是什么？**   从单一项目来看，影响中标价格的因素包括客户合作、技术条款、商务条款匹配等。国内市场对N型的溢价还是有接受度的，海外市场N型溢价更高，预期后续会持续带来溢价回报，公司对N型产品长期溢价水平有信心。     1. **公司的TOPCon领先优势能保持多久？**   公司希望通过持续的技术投入，保证TOPCon产品的技术领先。努力争取转换效率，到今年年底前及未来两年每年都有稳定提升。     1. **N型硅片和P型硅片成本的差异？**   N型硅片对品质要求大幅高于P型，对工艺、材料的要求会更高。公司在硅片厚度减薄方面竞争力，N型硅片比P型厚度薄5-10μm，总体成本比P型硅片成本略低一些。     1. **2022年二季度组件价格走势如何判断？各个地区对组件价格的接受度如何？**   可以看到4月后中国市场招投标、海外市场的报价都是上升的趋势，预判二季度平均销售单价环比会有小幅上升。中长期来看，当前因为需求旺盛和供应链价格上涨因素作用下形成的组件价格已经被绝大多数的市场接纳，因此公司对今年总体需求持乐观态度。 |
| **附件清单**  **（如有）** | 无 |
| **日期** | 2021年4月23日 |