证券代码：600537 证券简称：亿晶光电

**亿晶光电科技股份有限公司**

**2022年7月26日投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| **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**  **及人员姓名** | 长城证券产业金融研究院副院长、大能源组组长、电力公用事业首席分析师 于夕朦  长城证券产业金融研究院能源转型研究中心研究员 陈梓铭  天风证券研究所TMT/通信行业助理分析师 陈汇丰 |
| **来访时间** | 2022年7月26日 |
| **地点** | 江苏省常州市金坛区金武路18号常州亿晶光电科技有限公司会议室 |
| **上市公司**  **接待人员姓名** | 董事会秘书 张婷  证券事务代表 陈江明 |
| **投资者关系活动**  **主要内容介绍** | **一、公司概况介绍环节：**  公司证券事务代表陈江明先生带领机构投资者参观了公司5GW高效晶硅电池车间，公司董事会秘书张婷女士向来访人士介绍了公司发展历程、主营业务、核心优势、发展规划等内容，并回答了投资者的相关提问。  **二、投资者提问交流：**  1、当前硅料价格继续上涨，公司有何应对策略？未来是否有考虑向上游布局产能？  答：在国家“碳达峰碳中和”的政策指引下，国内光伏行业迎来了重大的发展机遇期。但是当前的光伏行业，竞争格外激烈，产业链各环节产能配套失衡，上游原辅材料价格飞速上涨，给下游电池组件企业带来了很大的压力。在前端价格暴涨的环境下，公司一方面积极拓展原辅材料的供应渠道，通过长单锁定的方式保障供应链安全，并通过招投标、多轮议价等方式进一步降低采购成本。此外，公司着力于电池和组件产线的降本增效，目前取得了较好的成果，在上游价格较往年成倍增长的压力下，公司2022年半年度预计可以实现扭亏为盈。公司投资团队前期陆续赴国内相关省市实地考察调研，将适时在水、电、土地、人工、产业扶持政策较优的地方开展包括但不限于拉棒切片等环节产能的投资。  2、根据公司已披露的股权激励业绩考核方案，公司未来产能投资规模较大，如何落实资金的需求？  答：公司于2022年推出了限制性股票和股票期权激励计划，根据公司股权激励考核方案，关于组件出货量方面，2022年-2025年度的组件出货量目标分别为6GW、10GW、15GW、20GW。公司将对照股权激励的目标，落实产能投资计划。2022年以来，公司的经营情况持续好转，一季度大幅减亏，半年度预计实现扭亏为盈，预计今年上半年实现归属于母公司所有者的净利润为1,900万元到2,500万元。公司未来的投资资金，一方面来源于公司经营的滚存利润，另一方面来源于包括但不限于银行融资、融资租赁、股权融资等方式。公司未来致力于“经营+资本”双轮驱动，不断提升公司的盈利水平，以及做好市值管理工作，为公司后续发展提供更加充实的资金。  3、上半年海外销售成绩突出的原因是什么？  答：2022年上半年，公司海外业务发展形势较好，海外项目在手订单充足，海外销售团队接近完成全年销售目标。一方面，公司加大了对海外销售队伍的建设，从头部企业引进了经验丰富的管理人才和业务精英，并加大了海外市场广告投入等宣传力度，不断提升“EGING PV”的全球知名度。另一方面，受俄乌战争等复杂的国际形势影响，欧洲地区的能源价格上涨较快，欧洲地区对于光伏新能源相对低廉的发电成本和用电成本的接受度更大，间接提升了包括欧洲在内的海外地区对光伏组件的需求量，市场空间进一步扩大。  4、公司分布式电站业务开展如何？  答：公司在2022年重新组建了电站开发部门，加强了开发部门的队伍建设。2022年3月，公司公告了与中山公用成立合资公司，主要业务为分布式光伏电站的开发运维，进一步拓展公司在分布式光伏领域的业务，提高公司分布式光伏装机容量，增强包括EPC在内的光伏电站建设及运维能力。2022年6月，项目公司正式成立，结合股东双方各自资源、技术、市场、业务等优势，深入开展了相关业务。除了合作方面，公司自己的开发团队还在长三角及周边地区开发拓展了相关分布式项目，取得了一定的进展。 |
| **附件清单** | 无 |
| **日期** | 2022年7月26日 |