**晶科能源股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2023-010

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 广发基金、华夏基金、易方达基金、华泰柏瑞基金、南方基金、银华基金、博时基金、景顺长城基金、天弘基金、交银施罗德基金、上投摩根基金、摩根士丹利华鑫基金、华宝基金、富安达基金、新华基金、中信建投基金、兴业基金、农银汇理基金、申万菱信基金、平安基金；润晖投资、农银人寿保险、中国人寿养老保险、中邮人寿保险、国泰财产保险、未来资产环球投资、贝莱德资管、华能贵诚信托、摩根亚太资管、中投国际、Morningstar Inc、Elevation Capital、Hel Ved Capital、CI Global Investments；长江证券、东吴证券、中信建投证券、中金公司、广发证券、中信证券、天风证券、国金证券、国盛证券、浙商证券、华泰证券、光大证券、国海证券、申银万国证券、东方证券、平安证券、摩根大通证券、花旗证券、美国银行证券、大和证券、麦格理证券、杰富瑞证券、中信里昂证券等500余人在线参与。 |
| **公司接待人员姓名及职务** | 董事长：李仙德  首席财务官：曹海云  首席营销官：苗根  首席技术官：金浩  董事会秘书：蒋瑞 |
| **时间** | 2023年10月 |
| **地点** | 线上电话会议 |

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **【2023三季度业绩】**  2023年第三季度，公司实现营业收入850.97亿元，同比增长61.25%；归母净利润63.54亿元，同比增长279.14%；扣非净利润60.47亿元，同比增长298.94%。Q3单季度利润超过25亿元，环比持续增长；  市场方面，2023年前三季度光伏产品出货量55.7GW，组件出货52.2GW，N型占比57%，电池效率达25.6%；  研发方面，N型TOPCon电池转换效率创造26.89%的新纪录；  四季度出货预期23GW左右，N型产品出货进一步提升，有信心超额完成70-75GW的全年出货目标。  **【投资者问答环节】**   1. **电池转换效率达到了26.89%，未来该技术导入时间节点？双面Poly进展？**   TOPCon量产效率能够达到28%以上，公司分时间制定后续的技术量产目标，目前25.6%-25.7%,明年年底希望达到26.5%的转换效率。目前双面Poly有中试线进行量产，转换效率在26%左右，计划明年年底开始逐步落到生产。   1. **出货量预期及出货量目标？**   今年全年出货确定性强，有信心完成70-75GW的出货目标；预期明年保持健康增速，不低于30%的市场增长。   1. **欧美市场出货和盈利变化？**   1）美国市场：正在逐步恢复供货，公司长期目标是在美国市场市占率达到20%。2）欧洲市场：组件价格下跌，短期存在库存压力，长期从能源成本、客户基础等角度来看，欧洲市场会持续保持20%-30%的增长，公司预计欧洲市场出货占比达到公司总量20%以上。   1. **美国市场订单签订比例？对美国市场政策展望？**   美国市场以大型地面电站为主，占比超80%。政策的走向存在不确定性，公司在海外有着完整的产业链，也是反规避调查的白名单企业，叠加公司在合规运营与溯源方面的积累，具备海外认证优势，对美国市场恢复较有信心。   1. **对明年市场需求的展望，增量主要来自哪些市场？**   对明年全球市场需求保持乐观，目前大量地面电站项目在积极推进，中国、美国、欧洲还有中东市场，都可以看到10GW甚至以上的增长；在拉美和东南亚等新兴市场有些国家会有100%以上超速增长。   1. **国内第二批大基地需要配套送出线路的建设，如何看待明年国内地面光伏需求？**   储能成本的下降和应用，会很大程度缓解电力压力；如果光伏加储能的成本可以覆盖传统能源，光伏加储能将会成为未来主要的电力模式，明年20%的市场增长仍较为可观。  **7、从公司角度看，TOPCon相比PERC超额盈利是否会拉开？**  长期来看由于TOPCon性能的提升，N型溢价率较P型会进一步拉开；此外每家TOPCon企业生产的产品效率、良率不一样，不同性能的TOPCon售价也会有差别，因此盈利水平差距会有所扩大。  **8、海外利率上行和组件价格下行对海外电站收益率的影响？**  对前期已经锁定利率的电站，组件价格下降是非常大的超额收益；对于新开发电站，因为绿电市场发展较好，绝大部分上升利率可以传导至下游，对业务没有产生明显影响。  **9、公司的成本领先性？**  公司垂直一体化成本在行业中处于领先地位，明年随着山西一体化大基地先进产能的释放，运营成本会显著降低。  **10、对市场悲观情绪的看法以及价格竞争的影响？**  市场需求的增长是确定的，技术发展带来的成本下降会提升产品竞争力，全球化能力可以捕捉更多市场需求。  **11、公司未来2-3年资本开支的计划？**  公司追求有竞争力的先进产能，明年只有山西一体化大基地的建设计划，暂无其他规划。未来会持续评估市场变化和技术迭代情况，并通过盈利能力的提升来进行先进产能的投资。  **12、公司对储能的想法和布局？**  光伏加储能是未来的电力供应模式，公司将储能作为种子业务培养，关注于做好技术、质量和商业模式，着眼长远的发展。  **13、三季度减值情况如何？什么原因?**  在设备方面，公司大部分均是TOPCon先进产能；在库存方面，公司在手订单充足，所有库存均有合理价格订单覆盖，无需计提大量减值。  **14、晶科在技术上动态领先同行半年到一年的优势，持续性如何？**  公司在战略上持续保持技术领先，制定了今年25.8%、明年26.5%的效率目标，并有着清晰的技术路线图，我们认为动态领先半年优势在24年甚至25年依然可以做到。同时产品不仅只比效率，还有良率和成本，公司在多项指标上都处于行业领先。  **15、产业价格下降期间，公司盈利水平如何维持？**  凭借公司的技术领先优势、全球化能力、成本控制能力，可以保持一体化6%-8%的净利率水平，并通过规模的增长实现公司业绩的增长。 |
| **附件清单**  **（如有）** | 无 |
| **日期** | 2023年10月31日 |