**晶科能源股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

 编号：2024-04

|  |  |
| --- | --- |
| **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、银华基金、景顺长城基金、交银施罗德基金、中信建投基金、兴证全球基金、中银基金、上银基金、贝莱德基金、中欧基金、大成基金、国寿安保基金、长盛基金、鹏扬基金、安信基金、招商基金、嘉实基金、中国人寿资管、中意资管、民生通惠资管、上海人寿保险、长江人寿保险、美林（亚太）、摩根史丹利、摩根大通、德意志银行、花旗环球金融、麦格里资本、汇丰银行、GAM国际资产管理、施罗德资管、瑞银资管、Alpine Investment Management Limited, Citadel Enterprise Americas LLC, Acecamp International Limited等，以及长江证券、东吴证券、中信建投证券、中金公司、广发证券、中信证券、招商证券、海通证券、兴业证券、财通证券、国泰君安证券、天风证券、国金证券、国盛证券、华创证券、浙商证券、华泰证券、光大证券、国海证券、太平洋证券、东方证券、平安证券、东兴证券、摩根大通证券、瑞银证券、高盛（中国）证券等300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 首席技术官：金浩 董事会秘书：蒋瑞 |
| **时间** | 2024年4月22日 |
| **地点** | 线上电话会议 |

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **【2023年度业绩】**2023年年度，公司实现营业收入1186.82亿元，同比增长43.55%，归属于上市公司股东的净利润74.40亿元，同比增长153.20%；扣非净利润69.04亿元，同比增长152.09%。报告期内，公司共向全球发送83.56GW太阳能光伏产品，光伏组件出货78.52GW，InfoLink Consulting排名行业第一，其中N型出货48.41GW，占比约62%，同比增长352%。研发方面，N型TOPCon电池研发最高效率达26.89%，基于N型TOPCon的钙钛矿叠层电池研发最高效率达32.33%，2023年底N型电池量产平均效率超过25.8%。产能建设方面，截至2023年底，垂直一体化产能在硅片、电池和组件三大核心板块分别达85GW，90GW和110GW，一体化产能配套率达85%以上，在行业内继续保持领先水平。公司拟向全体股东每10股派2.24元（含税），含回购共计25.35亿，分红比例34.06%。**【2024年经营展望】**2024全年组件出货目标为100-110GW，N型占比预计接近90%。年底电池量产效率目标26.5%。公司将谨慎扩产，加速淘汰落后产能。年底产能规划：120GW硅片、110GW电池、130GW组件，其中N型先进产能超百GW。**【投资者问答环节】**1. **公司对存量PERC产能的规划？**

PERC产能改造为TOPCon后在单线产出、制造成本、良率等方面不具备经济性。公司将加速出清P型产能。公司存量P型产能占比小，减值压力较小。1. **硅料价格加速探底，如何看待价格见底后的行业增长状态？**

今年全球市场需求将有20%以上的增长，装机预期500-550GW，组件需求650GW以上。中国需求增长确定性高，欧洲库存下降后需求快速拉动。在当前价格下，营销端询单也有显著增长。1. **公司今年高分红的考虑？后续资本开支和资金来源？**

分红体现了公司对未来的信心，及对股东回报的重视。2023年公司经营业绩优异，运营效率提升，经营性现金流高达248亿。今年公司资本开支主要是山西大基地一二期，整体投入可控。根据公司目前经营性现金流、现金储备和项目贷款落地情况，合理规划资金使用安排。1. **如何理解和应对美国贸易政策的变化？对美国市场未来盈利的展望？**

相关政策存在不确定性，晶科也做了相应准备。公司在美国投资建设2GW组件工厂，对未来美国出货会有帮助。从历史来看，政策端的变化会反应到组件终端价格中，所以预判一方面今年美国的短期需求可能加速，另一方面由于美国本土产能相对不足，政策变化后美国市场组件价格可能会进一步上升。1. **请公司介绍一下降本方面的进展，包括0BB等技术？**

降本增效是公司重点工作。今年公司已完成了激光辅助烧结技术的全部导入，0BB技术完成了前期测试，可较显著提高功率和降低成本，将按照公司规划逐步导入。此外公司在钨丝导入、硅片薄片化、信息化等降本手段都处于行业领先水平。1. **组件环节会以怎样的形式和时间出清？**

市场竞争激烈，产能出清会比大家想象的快一点，没有竞争力的产能、没有市场能力的产能、没有技术迭代能力的产能会加速淘汰。1. **不同市场的销售策略？**

公司会在出货量和利润上保持平衡。目前国内市场竞争激烈，会尽量控制国内出货量，但同时保证产能开工率。1. **2024年公司分区域的出货比例？**

中国出货比例预估在30-40%，美国和欧洲市场合计占比会由去年的25%左右上升至30-35%。1. **公司目前的银耗水平以及年底目标？后续是否会考虑银包铜或电镀铜等新技术？**

目前182mm方片银耗在90mg/片左右，今年年底通过0BB技术和特殊网板技术的组合使用，有望降低至80mg/片左右。银包铜和电镀铜技术已同步在验证，预计未来两年有机会应用到生产中。1. **中东、欧洲等海外市场情况？**

公司在中东市占率40-50%，会有很多前期签订的订单在今年三季度开始交货。欧洲整体需求比较强劲，目前价格中肯，盈利平衡。1. **公司对23年四季度盈利评价以及24年盈利水平如何展望?**

23年四季度盈利水平主要受三季度产业链价格大幅下跌影响，以及国内出货占比高，和年底去库存工作影响。今年上半年行业盈利在触底，主产业链公司盈利将分化。基于公司的产能、市场布局和制造优势，经营业绩将好于行业平均水平。预计一季度毛利率环比去年四季度保持稳定。下半年山西大基地一二期逐步满产，欧美出货占比大，叠加产能出清加速，盈利能力可能有所提升。1. **公司组件单位硅耗水平？**

公司硅片厚度比行业平均低10μm，硅耗大致在1.8g/W。随着矩形硅片产品的推出，硅耗会进一步下降。1. **山西大基地什么时候预期满产？**

一般来说从开始生产三个月左右可以满产。一期已于3月26日投产，预计年中可以满产；二期规划今年7月底投产，预计年底前满产。1. **N型溢价和一体化成本？**

N型销售溢价已经被市场证实，不同市场第三方报价N型溢价在5-8分每瓦左右。目前NP一体化成本基本持平，下半年N型成本进一步体现优势。公司成本行业领先，在测试效率、入库效率、良率、硅片厚度、银耗等方面都保持较显著优势。1. **公司应收账款和存货较多，后续是否存在减值风险？**

公司2023年存货周转效率较2022年明显提升，应收账款增加幅度远小于同期收入规模的增长。公司去年在产业链价格大幅下跌时已做了相应工作，充分考虑了后续因素，预计今年一二季度不会有太大的存货减值影响。1. **公司对TBC、钙钛矿、组件回收等储备技术的规划？**

公司在做TBC中试线，但认为TBC属于小众市场，因为双面率相对较低，尚不具备竞争力，未来可能会规划小规模产量。公司钙钛矿叠层效率已可实现33%以上，但因稳定性问题，未来2-3年更多在实验室或中试线阶段。公司已有完整的组件回收技术线路和装备，但市场需求仍需政策层面推动。1. **中东欧等海外市场消纳问题？以及海外本土产能性价比？**

局部区域可能有电力电网问题，但不会影响今年全球整体市场需求增长。相对于海外产能，中国产能无论在技术、规模、还是产业链能力上都是非常有优势的，除非是贸易政策问题。 |
| **附件清单****（如有）** | 无 |
| **日期** | 2023年4月23日 |