

证券代码：002459

证券简称：晶澳科技

晶澳太阳能科技股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	工银投资 中邮基金 中金资管 中加基金 民生加银 南方基金 招商基金 盘京投资 长城基金 银华基金 东吴证券 长江证券 天风证券 安信证券 兴业证券等
时间	2021年3月30日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事副总经理 牛新伟先生 董事副总经理 黄新明先生 助理总裁 靳军淼女士 助理总裁 杨维祺先生 财务负责人 李少辉先生 董事会秘书 武廷栋先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">晶澳科技 2020 年度业绩说明会</p> <p>一、公司2020年度经营业绩介绍</p> <p>2020年，面对错综复杂的国内外政治经济形势、“新冠疫情”的挑战、多变的行业形势，公司坚持以“稳健增长、持续盈利”为经营原则，加大市场销售力度，稳步推进新产能建设，持续优化供应链管理，快速提升研发工艺技术水平，及早推出了人才激励计划，有力的保证了公司经营业绩持续稳健增长。</p> <p>报告期内，公司实现营业收入 258.47 亿元，较上年同期增长 22.17%；实现归属于上市公司股东净利润为 15.07 亿元，较上年同期增长 20.34%；公司报</p>

告期末总资产为 372.97 亿元，较上年同期增长 30.74%，归属于上市公司股东的净资产为 146.56 亿元，较上年同期增长 83.45%。

报告期内，公司电池组件出货量 15.88GW（含通过出售电站的出货量），其中海外组件出货占比 68.3%。

二、公司 2020 年度经营状况及未来发展规划

（一）2020 年公司整体经营情况

1、面对“新冠疫情”的挑战，科学防控，保证业绩稳健增长。

去年，新冠疫情爆发，对全球经济造成了极大影响，公司严格执行政府防控政策，确保全体员工的生命安全和身体健康。同时，公司坚持抗疫情、保生产两手抓，积极扩大市场销售出货量，加强供应链管理保障供应，提高生产工艺水平，降本增效，为业绩增长提供有力支撑。

2、不断加大海外市场布局，行业影响力进一步巩固

去年，公司充分发挥自身的全球市场营销服务网络优势和品牌优势，进一步加大海外市场开拓力度，带动公司电池组件出货量再创历史新高。根据 PV InfoLink 的统计，2020 年公司组件出货量全球第三名。

公司的品牌影响力也得到进一步强化。公司连续五年获得全球权威研究机构 EuPD Research 授予的“欧洲顶级光伏品牌”、被 BNEF 评为一流可融资品牌等多项荣誉。

3、持续加强科技创新，不断推出受市场欢迎的新产品。

公司推出的超高功率组件 DeepBlue3.0，产品叠加了魄秀技术、半片双面技术、11BB 技术、掺镓工艺等技术，组件功率输出 545W+，为客户提供更高性价比的高功率组件，进一步降低光伏电站建造成本和发电度电成本，有力地巩固了公司的技术创新与产业化应用优势。

公司长期持续支持技术研发和工艺创新工作。目前，公司量产电池平均转换效率达 23.20%，同时公司 N 型高效电池项目已经启动。

4、发挥垂直一体化优势，加强供应链合作促进降本增效

去年，公司紧跟市场变化，通过技术创新带动产品迭代，有序扩产高效产能，去年底，公司组件产能 23GW，硅片和电池产能约为组件产能的 80%。公司产

业结构的优化在增加高效产品的同时，也有效降低了成本。公司持续发挥规模化量产优势，并通过一锅多棒、切片细线化、大尺寸、Percium+、半片等工艺技术升级，不断降低各环节生产成本。同时，公司加强与供应链伙伴的互动合作，通过于供应商签订长期采购协议，保证原材料供应安全。

5、非公开发行股票募集资金，助力公司新产能扩张

去年，公司成功完成非公开发行股票募集资金 52 亿元，投资建设义乌年产 5GW 高效电池和 10GW 高效组件及配套项目及补充流动资金。

义乌基地 5GW 高效组件已于 2020 年 9 月底顺利投产，现在已经达产，5GW 高效电池也已顺利投产，正在产能爬坡，第二个 5GW 高效组件也在紧张的施工，预计于今年二季度投产，提前完成募投项目建设，为公司贡献高效低成本的电池组件产品，不仅提升了公司的高效产能，高转换效率低成本的产品大幅提升了公司的竞争力。

6、制定股权激励计划，建立、健全公司长效激励机制

去年，公司首次实行股权激励计划，拟向激励对象授予 1800.00 万份股票期权及 1000.00 万股限制性股票。完成了股票期权和限制性股票的首次授予，向 110 名激励对象授予股票期权 1,655.23 万份；向 436 名激励对象授予限制性股票 952.57 万股，预留部分的股票期权和限制股也在 2021 年 2 月审议通过授予核心技术（业务）骨干人员。

7.投资新建平价光伏电站

2020 年是国内光伏发电平价上网的关键之年，各地出台新政策、新措施加快推进平价上网。为了进一步扩大公司光伏电站建设规模，经公司董事会审议通过，在辽宁朝阳、黑龙江大庆和湖南常德等地投资建设近 500MW 光伏平价上网项目。项目按计划开工建设，陆续并网发电。

（二）公司未来发展

1、增加产能规模，提高市场占有率

公司将不断完善垂直一体化产业链，扩充先进产能和海外产能，预计 2021 年底，公司组件产能超过 40GW，硅片和电池产能会继续保持组件产能的 80% 左右，预计电池组件出货在 25-30GW。

2、加大研发投入、占领技术制高点

公司将加大研发投入，坚持“研发一代，量产一代，储备一代”的原则，持续提高电池的光电转化效率。在 PERC 技术不断优化基础上，实践 N 型电池技术，目前 N 型高效电池中试线转换效率近 24%，正在有序向量产转移，通过工艺提升降低生产成本，从而具备大规模量产条件。

三、公司 2020 年度主要财务指标

报告期内，公司实现营业收入 2,584,652.09 万元，较上年同期增长 22.17%，主要受益于公司国内外光伏市场长期深耕细作，电池组件出货量持续增长所致；

公司实现营业利润 191,821.00 万元，较上年增长 14.95%，主要原因为销售增长以及单位成本费用降低；归属于上市公司股东的净利润为 150,658.36 万元，较上年同期增长 20.34%，

本年度毛利率为 16.36%，较上年度 21.26%下降了 4.9 个百分点。毛利率的下降主要是根据新会计准则，将运费调整至营业成本导致，本年度不含运费毛利率为 20.07%，较上年度下降了 1.19 个百分点，主要原因为由于 2020 年下半年硅料、玻璃等材料价格持续上涨，为降本带来了一定的压力和挑战

公司总资产余额为 3,729,747.34 万元，较上年增长 30.74%；流动资产为 2,147,258.14 万元，较上年增长 44.78%；非流动资产为 1,582,489.20 万元，较上年增长 15.54%；总负债余额为 2,245,778.48 万元，较上年增长 11%；归属于母公司所有者权益 1,465,617.74 万元，较上年增加 83.45%。

报告期内公司非公开发行股份并募集资金 52 亿，这将进一步增强核心竞争力，巩固公司行业中优势地位；优化资产负债结构，降低财务成本。

2020 年末，公司流动比率为 1.16，较 2019 年末的 0.98 上升了 0.18，增幅为 18.37%；速动比率为 0.89，较 2019 年末的 0.80 上升了 0.09，增幅为 11.25%；资产负债率为 60.21%，较 2019 年末的 70.92%下降了 10.71 个百分点。随着生产经营规模扩大，资本结构优化、流动性提高，公司偿债能力进一步增强。

公司本年度经营活动现金流量净额为 226,497.70 万元，合并报表层面自 2009 年以来连续 12 年经营活动现金净流量为正；

本年度销售商品、提供劳务收到的现金 2,170,885.11 万元、较上年增长

268,166.35 万元，销售收现率为 83.99%，处于较优水平。

四、问答环节

1、对于全年需求及季度需求节奏的判断？2020 年 4 季度组件因为原材料及运费等对盈利有影响，近期组价价格上涨，辅材逐步跌价，趋势向上，具体对于一季度及全年组件环节盈利水平及趋势是什么样的判断？

从去年七八月份开始整个行业成本逐步在上涨，组件价格也在上涨，使市场需求并不那么乐观。目前供应链价格有一定的下降，价格回归理性能让行业更加稳健的发展，我们认为今年全球的市场应该是在 150-170Gw，或者再乐观一点会接近 180Gw。

去年四季度对整个光伏行业压力大。目前就一季度来看，组件出货在稳步增长，并且价格有陆续走高的趋势，硅料在涨，电池在降，玻璃也有松动的迹象，预计一季度成本较去年四季度不会有特别大的变化。从行业历史数据来看，一季度偏平淡。全年来讲，因为我们今年新产能和低成本产能的释放，所以我们认为盈利水平会维持去年的水平。

2、目前下游电站投资商对于组件价格的接受度和回报率是怎么一个考虑？

从 2020 年 10 月底开始成本一直在上升，目前，市场价格基本上在 1.65-1.72 元/瓦左右（含税）。据我们了解有电力企业把投资回报率降到了 6.5%左右，就目前的价格还能支撑绝大多数的项目。

3、今年出货目标是 25-30Gw，那在四个季度的节奏大概是怎么样？

今年整体出货计划还会延续往年的出货节奏，四个季度出货量逐步增加。

4、公司目前签单的情况大致怎么样？目前接单价格在多少？

订单情况，第二季度的订单目前还比较饱满，6 月份接单我们有进行控制，会留一部分产能接临时现货的订单，全年来看有超过 50%的订单接到了。今年出货目标是 25-30GW，我们有信心能完成，甚至有可能能完成得更好。

目前海外市场订单价格在 22.5-23 美分/瓦左右（不含税）。国内市场价格基本上在 1.65-1.72 元/瓦之间（含税）。

5、182 组件的销售价格和成本跟 166 的差异如何？

现在市场非常欢迎 182 尺寸的高效组件产品，确实给电站项目带来投资成本和度电成本的降低，182 尺寸产品市场价格会有 1-2 分左右的溢价。目前 166

和 182 单玻一体化成本的差异在 3 分钱以上，双玻差异大概要更多几分钱。后面，182 尺寸产品还有很大优化空间可以做得更好。

6、玻璃以及辅材价格的调整对我们一体化厂商后续排产情况的影响

目前公司的排产状态是我们自有产能除了技改项目和新建产能爬坡基本上处于饱满的状态，组件自有产能开工率大概在 90%左右。玻璃价格下调可能促进下游接单和排产，但是组件的接单是有一定的周期，可能不会马上体现出来。

7、如果玻璃价格降了十块钱，对于我们单瓦净利的影响有多大？

如果玻璃价格变动每平方米达到 10 块钱的话，影响单玻大概是 5 分钱，如果是双玻的话不到一毛钱。

8、公司是一体化企业，从三个环节成本竞争力来看和其他企业分别是怎样的水平？

公司不论从一体化成本或者是单一看硅片、电池和组件环节成本，我相信我们都是在第一梯队前 2 名。要想在这个行业里长久立足，成本是关键，但是也不能全靠成本，我们还要考虑品质、技术、研发、运营能力等多方面，目前来看我觉得晶澳无论在哪一个方面都是处于第一梯队优势的状态。

9、公司在供应链管理上有没有自己的一套管理方法？会不会进行一些上游的合作或者是合资？

我们通过和主要供应商签订长单保障供应链安全。供应链的波动每年都有，我们在每一个不同的周期里也会选择不同的策略，目前来看我们在长单履约率、计划率、达成率这个都是行业里最好的。采购成本控制，对于运营来讲优先还是保证生产的供应问题，然后有效地预测市场，满足订单的交付，其次再通过技术创新、新产品的商务谈判模式上去做到采购成本的控制，也做到有效的降低。

对于下游的合作或者合资的情况，我们持开放态度，对好的项目或者合作伙伴，都在积极沟通交流。

10、公司硅料供应大概锁定了多少，会不会出现有买不到硅料不得不减产的情况？

2021 年的硅料产出情况大概在 50 万吨左右，可以满足全年市场 170-180Gw 的需求。公司通过签订长单锁定的硅料大概在 75%左右，对于今年我们的硅料供应不用太担心。目前库存量控制在 2 周左右，在行业里是比较健康的状态。

	<p>11、了解到近期海运成本有所上升，对毛利有多大的影响？</p> <p>出厂价我们是判断接单的标准，和运费没有关系。有的合同条款是到付价，我们都会把物流价格叠加在销售价格上。但是如果签好了合同，最后运费上涨会有影响，但对利润影响不太大。总体来说，含运费的接单原则，运费是我们原封不同叠加上去的。</p> <p>非常感谢各位投资人朋友参加此次说明会，相信通过我们对公司经营状况的介绍和对大家问题的回答，希望大家对公司的经营和发展有更深入地了解，因为时间的关系，我们本次业绩说明会就到这里，感谢大家的参与。</p> <p>最后，在行业产业链变化很大的特殊时期，公司全体上下一定会加倍努力，克服行业发展的不利因素，稳健经营，着眼未来，持续为我们股东创造价值，与行业的同仁共同努力，持续降低光伏发电的建造成本和光伏发电的构建成本，为全球碳减排和新能源发展贡献我们的力量，谢谢大家！</p>
附件清单	无
日期	2021年3月30日