

证券代码：002218

证券简称：拓日新能

深圳市拓日新能源科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20210908

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	太平洋证券刘晶敏；光大证券林俊杰、黄帅斌、周翀；苏州国信何鹿鸣；嘉石大岩资本花洁、蒋晓飞；中金公司蒋芸芸；盈方得汪璐、周晨捷；深圳市力合金融周天寅；上海顶天投资李胜敏；芳晟投资程宇星；磊鼎资产马青丽；匀丰资产王峰；华泰证券高健等线上投资者多名
时间	2021年9月8日 10:00-12:00
地点	香年广场A栋802会议室
上市公司接待人员姓名	董事长陈五奎、总经理杨国强、董事会秘书龚艳平
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事会秘书龚艳平通过PPT介绍了公司的基本情况，主要包括：光伏行业概况及行业前景、公司发展历程、产业布局、近三年业绩情况、投资亮点及未来主要发展方向。</p> <p>本次活动主要问题汇总如下：</p> <p>1、请问公司在所处的光伏太阳能玻璃领域竞争格局及发展趋势？公司在该细分领域的市场占有率？目前光伏太阳能玻璃整体增长水平及价格变化趋势是怎么样的？上游纯碱的大幅上涨对公司光伏太阳能玻璃产品利润是否有影响？公司出口产品的占比也相对较大，请问公司未来如何规避可能的国际贸易摩擦？对于人民币汇率的波动公司有何对冲的方法？</p> <p>答：目前光伏玻璃领域主要由两家一线厂家和众多的二、三线厂家构成了一个竞争的格局，也存在一些新的原做浮法玻璃的企业跨界跨行进入光伏玻璃行业。光伏玻璃行业慢慢成长为一个目前景气度非常高的行业。目前公司整体有4条生产线，待一线投产后整体日投料量达到1200吨，产能方面排在行业</p>

前列。

随着双玻组件市场渗透率的提高以及下游电站的发展，光伏玻璃的需求在大幅增长。光伏玻璃价格主要随供需关系而变动，去年四季度市场需求的带动下光伏玻璃价格翻倍增长，目前玻璃的新增产能仍需要一定时间搭建，所以整体对光伏玻璃的需求偏紧，价格趋势预判向上。

纯碱价格一向存在周期性、季节性的波动，目前纯碱在玻璃成本里占比约 25%，对于纯碱公司会做跨周期的采购，在低位采购、高位使用，高位时我们适当做减量采购，抚平波动性。

应对人民币汇率波动的对冲办法：一是在能够使用人民币结算的国家，尽可能推广人民币结算；二是收到的美金货款，直接用于境外采购，比如光伏胶膜的粒子主要依赖进口，我们用美元在境外完成采购。

2、2020 年和 2021 年上半年的发电量，上网电量，弃电率是否提高，电价以及电网结算价和补贴分别是多少？新扩的玻璃产能，预计什么时候能够完全达产，今明两年乐观的产能利用率是多少？连州项目的投资情况，项目进展，有哪些原材料自己消化，哪些需要外购？公司 2020 年的 4000 多万利息收入是什么项目？

答：（1）2020 年整体发电量约为 6.16 亿度电，今年上半年与去年同期的情况基本持平，整体弃电量不断下降，发电量和上网量差别不大。目前公司整体电价 0.85 元/度，其中 25%是脱硫电价，75%是国家补贴。

（2）玻璃一线预计两个月内点火投产，投产后整体日投料量达到 1200 吨，今明两年未来的产能利用率预计达到 90% 以上。

（3）连州项目已完成前期指标土地和电力接入，目前等定增募集资金到位后，将进行大规模的动工，迅速推动项目进程。电站项目中组件、支架、玻璃等超 70%原材料都是自产自供，其余如逆变器、汇流箱等电器设备则需要外购。

（4）2020 年 4000 多万的利息收入是通过收购一个组件客户用于抵消应付账款的光伏电站，同步产生的利息收入。目前公司产销型的应收账款占比很少，应收账款情况是比较良好的。

3、硅料的涨价对光伏玻璃的影响多大，可否有效转嫁？

答：硅料涨价导致组件价格上涨，影响装机规模，从而使得玻璃价格走低。但玻璃的供应是刚性的，硅料供应是弹性的，因此对公司玻璃的销售影响较小。

4、公司光伏玻璃炉窑 300 吨/天，竞争对手已经 1000 了，成本优势在哪？公司全产业链布局，包括胶膜和玻璃，支架，和专业公司相比成本规模并没有优势，这样布局的逻辑是什么，业务的重心未来是什么？公司整县推进分布式这块公司有哪些进展？

答：公司光伏玻璃优势有三，一是关联股东石英砂稳定供应；二是低价的专用管道天然气；三是运输优势，公司光伏玻璃主要面向西北市场，节省大量运输费用。

公司考虑到行业的阶段性风险，布局全产业链，同时也聚焦高毛利的链条，灵活配合。未来我们主要侧重两个链条的垂直整合，一是主产业链注重下游组件加电站开发，带动上游包括辅材产能的消化；二是增加光伏胶膜板块，与光伏玻璃相辅相成，扩充辅材链条。

公司目前在产业落地的地区整县分布式光伏项目推动进展顺利；同时整县分布式光伏建设需要大量资金投入，公司也积极与国央企对接，利用国央企的资金优势，结合自身产业优势，推动战略合作。

6、如何保证盈利的稳定性和可持续性？风险点在哪里？在光伏这个赛道风口上很多公司都在积极扩充产能，未来毛利率是否会受到影响？

答：首先，公司以稳健的经营风格强调长期可持续发展战略，对投资者负责。拓日在光伏行业专注超过 19 载，一直强调盈利的稳定性，盈利的可持续性是我们一直追求的目标。行业的风险点在于光伏行业技术周期性较强，全新设备的全投入有一定的折旧周期以及银行贷款，从最初的非晶到多晶再到现有的单晶技术路线，当技术路线在设备摊销未完成便开始转变时就会加快企业的淘汰步伐。

其次，企业在加速扩充光伏行业的相关产能，光伏产品的毛利率不是未来会受到影响，而是最近 20 年以来持续下降，毛利率的降低便促使技术和工艺水平的不断提高。目前碳中和的提出加快光伏行业的发展，产能扩张是正确的，公司可关注到产能扩张的具体方向，结合拓日技术、设备、人才等优势，

寻求自身的发力点。如：光伏玻璃窑炉从设计、相关基础设施、自动化控制等均为自研，在千吨窑炉投资成本上拓日约为市场平均水平的 50%，因此，设备摊销较低，可促进产品毛利率的提高。

7、公司在整个产业链上布局很完整，给自己筑起了护城河，前瞻性应该给予肯定。但是在未来的发展战略上是如何规划的？怎么能脱颖而出在市场占据一定的市场份额？会不会面临头部企业的一些挤压？

答：公司在未来的发展战略上跟随市场路线进行调整，目前拓日主要以光伏组件、光伏电站、光伏玻璃三大业务板块组成大循环的业务布局，新增光伏胶膜业务未来将为公司培育新的业绩增长点。组件为第一大业务板块，公司的组件产品出口主要围绕巴西、印度、中东、欧洲国家等，国内市场方面公司不参与大型央企集采竞价招标项目而在央国企的联合共建光伏电站项目中绑定中上游组件、辅材、支架等消纳，与龙头企业形成错位竞争关系，实现毛利的整体提升。在市场进入低潮的时候，公司保证所有辅材的供应，刚性输出光伏玻璃，组件生产后在自有电站进行投入，形成闭循环的业务亮点。公司在光伏胶膜领域的涉及，可通过光伏玻璃进行同客户销售，在已有客户群体中推进，达成规模效果，促进业绩增长。

未来的发展战略上公司无法完全避免头部企业的挤压，拓日除硅料未涉及，其他产品均有布局。公司虽在行业里面不算领头企业，但在光伏行业中巨头也有倒闭的风险，专注行业某一领域的企业，在遇到市场不乐观的情况下也可能面临无法躲避的风险。拓日的产品在单位成本上有自身优势，尽量与头部企业达成合作而非竞争关系，如：公司在光伏玻璃板块聚焦大客户、大订单；组件方面公司专注于央国企的合营合作模式，避免与组件巨头在央国企集采是通过低价竞争获取订单。

8、半年报应收账款 14.01 亿，其中主要是前两大客户，说明下前两大客户的情况？整体应收有多少坏账风险？应收账款周转率 1.25 低于行业平均 4 较多，请结合公司的业务模式说明下原因？半年报短期借款金额较大 11.81 亿，利息费用 0.8 亿，折算的利率大幅高于市场水平，说明下原因？（融资租赁的资产有多少，利率多少？）结合自身核心竞争力、在手订单情况、行业竞争对手比较、行业地位情况综合论证公司业绩增

长的可持续性？

答：（1）应收账款占比最大的是国家光伏电费补贴 10.33 亿元，其次是公司上半年向澄城县政府出售澄城永富 53MW 光伏电站产生的 3.18 亿元应收账款，以上两项占公司应收账款总额的 93.33%，剩余应收账款为产品销售产生的应收账款，占比极小。国家光伏电费补贴及澄城县政府应支付的股权转让款存在一定的支付周期，但该应收账款属于政府信用背书，回收风险极小。公司未来将积极跟进补贴政策等最新情况，进行国补及股权转让款等应收账款催收工作，逐步减少应收账款。

（2）刨除国补以及政府应收，对于公司纯销售形成的应收账款，其周转率是非常高的，预计高于行业的平均水平。所以根据公司目前业务模式，电站板块有些应收账款，但随着国家未来走向平价电站，对存量电站的国补支付节奏将会加快。

（3）公司目前整体有息负债约 24 亿，若按半年 0.8 亿财务费用计算贷款年化利率约为 6.6%，对于民营上市公司来讲，这个水平基本相当，也是不是太高。去年底公司对债务结构做了调整，把原有的一些短期银行借款置换成融资租赁。对于长期融资租赁，其利率水平要高于银行的贷款利息，但是我们主要基于本身的电站资产，而电站的回报周期稍长，需要配置长周期的贷款，更有利于公司的资产结构，因此融资租赁的使用更有利于企业现金流的管理，所以公司财务费用相应的利率水平会有所上涨。

（4）融资租赁规模目前约 11 亿，其利率相较银行的平均水平略高，大概 7%，公司整体平均财务费用年化利率大概 6%。公司在目前重点布局的核心原材料、太阳能电池产品、太阳能电站应用板块，在未来业务拓展上具有较好的延展性和可持续性。首先，光伏组件为中间产品，其承托公司上游的光伏胶膜和玻璃，下游通过电站项目，组件端的产品依靠公司的技术、设备等做到效果最大化，即能够打通下游的电站项目承建。其次，电站板块目前主要做前期开发，跟当地的国企和央企做捆绑，通过此方式下游的打通，可同步带动公司上游整个产业链的发展。未来，公司通过目前三大主营业务，增加 BIPV 和整县分布式的光伏电站 EPC 工程业务，以及新增延伸的光伏胶膜产品，形成未来新的业务支撑点。

9、BIPV 的市场空间，和目前屋顶光伏的主要区别，技术难

点在哪里，竞争者格局情况？

答：根据行业的相关数据显示，包括存量的绿色建筑、未来新建及拟建的项目，BIPV 的市场空间预测可超过千亿，光伏电站的主要装机将由原有的大型集中式地面光伏电站慢慢转向光伏屋顶和建筑一体化，市场前景将更加广阔。

BIPV 与现在屋顶光伏的区别，其实存在部分交叉与重合，主要还是在于 BIPV 更多的是跟建筑结合，屋顶分布式是 BIPV 中的一个较小领域。BIPV 更多的是跟建筑的主体结构做更大的结合，包括立面、屋顶及整个建筑的立体空间，都可以采用太阳能光伏技术设计，也取代了一般原有的一些建筑材料，所以它的主要区别就是屋顶光伏只是利用它的屋顶作为一个电站。BIPV 技术的难点可能更多的来源于与建筑的完美结合，对防水、防潮、遮阳、耐火、耐高温、美观性等均有一定的要求。

第二个 BIPV 的美观性，它对环境的承载有更高的要求，对光伏组件的要求也会更高。我们在这块布局比较早，我们所有的工业园采用 BIPV 建筑，技术层面不存在大障碍，可能更多的还是在于未来在市场推广方面，包括政策的支持方面，未来我们会做更深入的推进。

目前，我们希望未来跟做建筑安装这块的光伏企业进行一些全方位的横向的战略合作，类似隆基跟森特的合作，也是我们未来的一个借鉴，更加有效的推动工 BVIP 业务的发展。

10、公司打算参与国家绿色电力交易试点工作吗？有无规划进行碳资产买卖(CCER)和地方发放碳交易配额的申请？

答：公司非常重视这块的工作，目前成立了相关的工作小组，在公司半年度总结会的时候，董事长亲自布局这项工作，由相关的高管牵头来参与所有的绿电交易，包括碳排放交易以及未来绿证交易。拓日新能在这一领域具备资质，同时我们利用我们自身接近 500 兆瓦光伏电站的发电能够增加我们这一块消纳通道，提升我们的利润空间。

11、公司的战略定位是中等规模，全产业链；想听听董事长对于中等规模定位的考虑。

答：公司的战略定位为中等规模全产业链是联合互动的。因为，中等规模主要是讲排除企业发展过程中的风险，我们所谓的中等规模，是在任何一个行业里面，任何一个分支领

	<p>域都不去做孤立的、特别大的投资，包括光伏玻璃、硅片等方面。其实，任何行业的风险都是一个累积的过程，实际上光伏行业早期出现问题的企业都是这个逻辑，并不是规模化的企业出问题可能性就比较小。</p> <p>另外，企业员工的规模也不能过大，一旦在市场出现短期的断档的时候，员工的可持续性就存在问题。因此，我们目前的总人数控制在 2000 人以内，规划中等规模。</p> <p>目前，根据我们预测的情况，光伏玻璃产品在供给端是短期且紧俏的，另外，EVA 可能在稍微长期一段时间内还会短缺，短缺的原因主要是技术问题，包括原材料、设备等技术类问题，公司的强项在于找到并突破这一类技术攻关。</p> <p>中等规模全产业链主要是考虑企业的风险问题。中国光伏发展 30 年常青藤没有几棵，拓日新能算其中之一。公司稳健发展至今主要是坚持相互协同的全产业链带来的可持续发展。</p>
附件清单(如有)	无
日期	20210908