

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：20220121

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	中金公司：苗雨菲（研究部分析师）、朱尊（研究部分析师）、潘志兵（投行部董事总经理）、王健（投行部副总经理）、侯海飞（投行部高级经理）、郝佳露（财管部高级经理）
时间	2022年01月21日09：30-11：30
地点	香年广场A栋802会议室
上市公司接待人员姓名	总经理杨国强、董事会秘书龚艳平、证券事务代表梁景陶、证券专员林泽超
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事会秘书龚艳平通过宣传PPT介绍了公司的基本情况，主要内容包括公司发展历程和发展情况、产业布局、未来主要规划和发展方向；总经理杨国强就分析师提问进行解答。</p> <p>中金公司分析师苗雨菲通过光伏行业市场前景、行业动态、公司战略布局等分析，对新能源光伏行业进行深入的解读。</p> <p>分析师表示，公司自成立以来到近两年利用核心辅材光伏玻璃、胶膜等自供方式提升了未来整体的经营稳定性和增强增厚了未来投资的确定性，在各个主营业务均有潜在和爆发的空间。目前国家提倡稳增长的发展理念，资本市场未来也更加关注处在中小市值且潜在发展空间较强的光伏企业，相信越来越多投资者能了解到公司的业务经营向上和弹性的空间优势。</p> <p>近10年，公司的经营布局无论在行业波动还是稳定时均与政策、市场等呈现较一致的趋势，现光伏辅材玻璃和胶膜、光伏发电等几个业务发展方向也是契合目前和未来市场、政策的需求点。加之公司涉及太阳能消费类应用行业，处在行业领头羊的地位，在国内光伏企业中独树一帜，货到付款的销售模式每年能提供非常稳定的现金流。因此，总体上看拓日属于</p>

小而精、小而美的企业。未来，通过持续提升组件、辅材、电站几个板块业务将会迎来更大的业绩弹性，并希望后续加深调研和密切的协作关系。

本次活动主要问题汇总如下：

1、在市场上，公司具体有哪些业务亮点可呈现？

答：公司从成立之初即确立稳健经营的发展理念，其战略规划也顺应整个行业的发展和政策的导向。首先是坚持 20 年生产销售的太阳能应用类消费产品，通过与国际大型连锁超市以款到发货的模式出口到欧美各国，在行业多轮周期不稳定时也为公司提供着稳定的现金流。同时，此类产品不受欧美双反等国际政策影响，毛利较高，同行业基本较少涉及这块业务，竞争较小。其次，近几年拓日比较关注全产业链上下游打通，并且寻找拥有自主核心竞争力的产业环节进行扩充，与寡头进行错位竞争、互相配合的关系。

国内方面，主要与国内组件龙头企业进行辅材合作，下游通过与央国企联合开发电站项目形成组件或 EPC 收入，避免参与国央企集采与辅材客户形成竞争。核心辅材与组件销售结构中形成组合拳。国际方面，由于国内很多企业已退出多晶市场转向单晶领域，国内多晶产能有限，而海外市场更注重组件的性价比，现公司海外市场以多晶组件的长期订单为主。因此公司可低价收购国内放弃的多晶生产设备，完成低成本扩张，在四川乐山基地完成多晶铸锭、切片、电池片制造后在陕西渭南基地完成组件生产出口海外，海外组件销售与国内主流单晶市场进行错位竞争。

综上，公司在国内市场以外销辅材给国内同行企业的方式达成供应链配套；以与央国企联合共建电站项目合作模式与国内参与大型组件集采招标的企业形成错位竞争。在国外走单晶、多晶组件和消费类应用产品并举的市场路线，形成“重点突出、多轮驱动”的业务方式。

2、未来业务注重方向和弹性空间？

答：组件业务目前规划产能约 2GW，未来计划扩产至与辅材产能达成配套。组件核心材料包括电池片、玻璃、胶膜、接线盒、边框等，拓日目前能够完成玻璃、胶膜、边框、接线盒的自供，玻璃、胶膜可供外销。玻璃方面拓日目前有日投料

1200T/D的产能，自用比例在20-30%，外销利用石英砂、天然气价格较低、产品销售运距较短、包装材料节省、响应速度及时等优势，主要注重西北地区大客户群体的合作，与专注于江浙市场的一线玻璃产商的竞争关系并不重合，未来继续适度扩张产能。胶膜方面，我们将在已有的光伏玻璃合作企业中导入并展开规模销售；2021年胶膜的价格涨幅约40%至50%，原材料粒子的采购价格从最低1.5万元/吨到最高约3万元/吨，公司通过在海外子公司与当地生产商合作的优势，在低价位时储备一定量的粒子可提供利润差；此外，未来计划用作胶膜生产基地的拓日西安产业园已开始建设，基地建成后胶膜的产能、产值将会有较大的提升。

3、公司的组件在市场上有哪些优势？

答：从近两年的国内市场看，有一些单纯做组件的厂家出现较大的亏损或业绩下滑，有两大原因，一是参与国内锁低价定大量的大型组件采购招标，在原材料涨价的情况下毛利空间大幅收窄；二是大宗商品上涨幅度大导致上游产品涨价，同时下游招标锁价，进而出现成本倒挂的现象。拓日在国内的销售渠道主要是通过自身落户当地的产业优势和央国企的资金资源联合申报电站项目指标，将辅材、组件等产品打包到项目中实现规模性销售。国外市场则根据每个区域的差异化需求，走多晶路线，在陕西基地完成组件生产后通过中欧班列运往一带一路沿线国家，相比海运运输的企业能减少大量运费支出。

4、未来与光伏玻璃大客户、联建电站的央国企以及海外客户的可持续性如何？

答：（1）与玻璃大客户属于协同产销的配合关系，未来公司辅材产品以西北大客户为主，以运距作为主要考虑点，不断开发一线企业的大客户，与大客户达成光伏玻璃长单协议，锁量不锁价；（2）与大型央国企通过当地政企资源和产业落户等优势联合投标集中式地面电站指标，合作强度不断加深；（3）国际市场方面，消费类应用品客户依然以国际连锁超市为主；海外组件主要与当地国企、开发商合作为主，成为目前较为稳定的海外开发模式。

5、未来公司产品销售和自用的比例如何平衡？

答：以往公司的产品自用比例比较高，大约为20%至40%，主要用于自持电站建设。随着公司转变聚焦大客户大订单的销

	售策略以及销售渠道的开拓，未来公司产品外销比例将会提高，自用比例预计降至 20%以下，同时公司营业收入及利润也将会有更大的进步空间。
附件清单(如有)	无
日期	20220121