

证券代码：002865

证券简称：钧达股份

2022年3月18日投资者关系活动记录表

编号：2022-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	一、2022年3月18日 第一场：电话会议 招商电新游家训团队共3人 华泰柏瑞基金管理有限公司、深圳瑞信致远私募证券基金管理有限公司、锦绣中和（天津）投资管理有限公司、富安达基金管理有限公司、禹田资本、上海盛歌投资管理有限公司、中信证券股份有限公司、博时基金管理有限公司、珠海横琴长乐汇资本管理有限公司、沅京资本管理（北京）有限公司（机构业务部）、信诚基金管理有限公司、玄卜投资（上海）有限公司、上海健顺投资管理有限公司、交银国际信托有限公司、广东辰阳投资管理有限公司、上海晨燕资产管理公司（有限合伙）、北京源峰私募基金管理合伙企业（有限合伙）、江苏瑞华投资控股集团有限公司、国泰基金管理有限公司、上海汐泰投资管理有限公司、浙江君颐资产管理有限公司、国华兴益保险资产管理有限公司、宝盈基金管理有限公司、杭州白犀资产管理有限公司、湖南浩友投资管理有限公司、深圳慈曜资产管理有限公司、上海晟盟资产管理有限公司、浙商基金管理有限公司、云南能投资本投资有限公司、华夏基金管理有限公司、南方基金管理股份有限公司、杭州白犀资产管理有限公司、深圳创天奕投资发展有限公司、西部利得基金管理有限公司、华宝基金管理有限公司、招商证券股份有限公司、和沅资本管理（北京）有限责任公司、红

土创新基金管理有限公司、上海聚鸣投资管理有限公司、中融基金管理有限公司、上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）、富安达基金、安信基金管理有限责任公司、中融基金管理有限公司、招商证券金融机构部、汇华理财有限公司、泰信基金管理有限公司、华泰柏瑞基金、北京诚旻投资有限公司、国泰、鑫元基金管理有限公司、上海钉铃资产管理有限公司、明亚、万家、海富通基金管理有限公司、泰信基金、中银、盈峰资本、招商证券金融机构部、摩根士丹利华鑫基金管理有限公司、交银、泰达、晟盟、招银理财、太资、富安达、人保资管、国联安、招商、希瓦投资、工银瑞信基金管理有限公司、大成基金管理有限公司、招商证券、海富通、鹏华基金管理有限公司、华安基金管理有限公司、方正国际投资经理、招商基金、中银、招商、交银施罗德基金管理有限公司、华商基金、泰信基金、浩成资管、上投、工银瑞信、嘉实、汇丰、建信养老、东证研究员

第二场：电话会议

巨曦资产、深圳市惠通基金管理有限公司、江苏瑞华投资控股集团有限公司、招商证券资产管理有限公司、Prime Capital Management Company Limited、长盛基金管理有限公司、北京泽铭投资有限公司、汇添富基金管理股份有限公司、恒越基金管理有限公司、永赢基金管理有限公司、禾永投资管理（北京）有限公司、厦门金恒宇投资管理有限公司、深圳多鑫投资管理有限公司、中信建投经管委财富管理部客户、招商信诺资产管理有限公司、中银基金管理有限公司、合众资产管理股份有限公司、敦和资产管理有限公司、海富通基金管理有限公司、上海大筭资产管理有限公司、中意资产管理有限责任公司、浦银安盛基金管理有限公司、中军金控投资管理有限公司、上海昀朴投资管理有限公司、浙江浙商证券资产管理有限公司、国泰君安证券股份有限公司、海南容光私募基金管理中心（有限合伙）、富安达基金管理有限公司、杭州巨子私募基金管理有限公司、浙商

	<p>证券股份有限公司、方正富邦基金管理有限公司、深圳市富盛德资产管理有限公司、上海磐稳投资管理有限公司、上海同犇投资管理中心（有限合伙）、MILLENNIUM CAPITAL MANAGEMENT (HONG KONG) LIMITED、信银理财有限责任公司、Trivest Advisors Limited、上海光大证券资产管理有限公司、盈峰资本管理有限公司、上海七曜投资管理合伙企业（有限合伙）、杭州宇迪投资管理有限公司、上海世诚投资管理有限公司、上海磐耀资产管理有限公司、千合资本管理有限公司、平安基金管理有限公司、中信建投证券股份有限公司深圳分公司、相聚资本管理有限公司、惠升基金管理有限责任公司、西部证券股份有限公司、北京比特资本投资管理有限公司、丰琰投资管理（上海）有限公司、中邮创业基金管理股份有限公司、野村东方国际证券有限公司、北京兴源投资管理有限责任公司、东吴基金管理有限公司、中国人寿养老保险股份有限公司、信达澳银基金管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、北京宏道投资管理有限公司、申万宏源证券有限公司、中英人寿保险有限公司、东方证券股份有限公司、长城财富保险资产管理股份有限公司、创金合信基金管理有限公司、大成基金管理有限公司、永赢基金管理有限公司、华安基金管理有限公司、银华基金管理股份有限公司、上海歌汝私募基金管理有限公司、诺德基金管理有限公司、上海盘京投资管理中心（有限合伙）、安信证券资产管理有限公司、上海深梧资产管理有限公司、上海泮谊投资管理有限公司、富国基金管理有限公司、中加基金管理有限公司、通用技术集团投资管理有限公司、国寿安保基金管理有限公司、中国光大国际信托投资公司、平安资产管理有限责任公司、江海证券证投部、汇添富基金管理股份有限公司、招商基金管理有限公司、财通证券资产管理有限公司、长江证券（上海）资产管理有限公司、中信证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司</p>
<p><b>时间</b></p>	<p>第一场 2022 年 3 月 18 日上午 10:30-11:50            第二场 2022 年 3 月 18 日下午 15:30-16:30</p>

地点	线上：电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理张满良先生 董事、副总经理郑洪伟先生 董事会秘书兼财务总监郑彤女士 证券事务代表蒋彩芳女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一场：</p> <p>1:介绍公司基本情况</p> <p>（1）总体情况</p> <p>2021 年是公司业务转型关键的一年，公司成功收购了捷泰科技 51% 的股权，进入光伏行业，形成了光伏电池加汽车零部件的双主业架构。2021 年实现营业收入约 28.63 亿元，同比增长两倍多。归属于上市公司股东的净利润亏损约 1.78 亿元，主要还是汽车业务方面的亏损。资产方面年末总资产 60.15 亿元，同比增长约两倍；归属于上市公司股东的净资产约为 10.02 亿元，基本上和去年持平。</p> <p>捷泰科技 2021 年实现约 50 亿元的收入，同比增长约 80%。净利润 2.25 亿元，完成 2.1 亿元的业绩承诺。由于是 2021 年 9 月 26 日完成交割，捷泰科技是从 2021 年 10 月 1 号开始并入上市公司报表，2021 年捷泰科技对合并到上市公司报表的收入是 16.89 亿元，占整体上市公司收入的 60%左右，2021 年的并入到上市公司报表的利润约 4900 万元。</p> <p>第二块汽车零部件业务，2018 年受汽车行业调整的影响，特别是新冠疫情的反复，还有汽车缺芯，短期内抑制了行业的复苏。从公司整体的情况看，原材料上涨，还有一些客户的采购量、采购价格大幅下降，2021 年汽车业务毛利率出现下滑十个多点。此外客户情况、产品销售情况不好，对汽车业务相关的存货，模具计提了减值；同时在订单不足、开工率下降的情况下，还单独对一部分生产设备计提了减值。考虑汽车业务的经营情况，公司集中更大精力到光伏电池业务。2022 年 3 月 15 号，披露了重大资产出售的草案，计划剥离上市公司汽车业务，整体出售给实控人控制的企业杨氏投资。剥离</p>

的资产评估之后作价 10.57 亿元，上市公司通过资产剥离，可以回收现金，加强公司下一步对光伏业务的投资，同时把一块增长乏力，亏损严重的汽车零部件业务剥离出去，从而进一步提高上市公司的整体的价值。

## （2）捷泰科技基本情况

捷泰科技专注于光伏电池的研发、生产和制造。过去十几年的发展过程中，捷泰科技积累了比较深厚的技术、人才、设备管理的经验，一直排在中国光伏电池行业的第一阵营，其中在 2018 年、2019 年，PVinfolink 电池行业排名中排在第三，第四名。

到 2021 年年底，捷泰科技产能约 8.2GW，经过 2022 年一季度的改造，全部产能都升级 182-210mm 大尺寸 PERC 产线。2021 年 12 月公告了在安徽的滁州建设 16GW TOPCon 的生产线，因为公司有十多年来的技术和研发的积累，公司过去几年对 TOPCon 技术的持续的研发和投入，取得了在 TOPCon 技术上的量产化的能力。捷泰科技正在安徽滁州建设 16GW 的 TOPCon 项目，第一期 8GW 预计在今年的下半年投产，将使捷泰科技不仅仅在目前主流的 PERC 光伏电池板块有最优的产品结构和布局，同时也在 N 型电池，就是 TOPCon 电池的方向中，比较快实现批量供应。从我们产能的发展来看，实际上在未来的两到三年都会有比较大的扩张。经营数据上来看，2021 年捷泰科技的营业收入 50.5 亿元，利润是 2.25 亿元，出货量大概 5.6 到 5.7GW。虽然电池行业在 2021 年受到上游原材料上涨的不利影响，但是凭借公司的技术能力和设备、产品结构的优势，实现了预期目标。捷泰科技并入上市公司后，能够获得资本市场的支持，未来可以持续扩大产能，保持业绩的增长。

2:未来公司 TOPCon 提效，主要是哪个方向？

回复:一、选择性发射极(SE)工艺开发，二、隧穿层优化，三、掺杂多晶硅层优化，还有工艺上包括一些金属化的接触，也都是些效率优化的方向。

3:TOPCon 的技术方案设备端来看，包括 LP、PE，这几个方案有哪些

新的进展，未来选择上主要关注的方向？

回复:行业里有三大方向，分别是 LPCVD、PECVD 和 PVD。三个方向现在看在量产上较多运用 LPCVD，因为它是较成熟的技术，而且效率和良率问题上的解决都比较可行。 PECVD 也投入了较大的精力研发，也是后面的一个方向，但 PECVD 目前来说量产的数据还不多，公司也在跟进 PECVD 技术的情况，后期我们也不排除会对比 PECVD 和 LPCVD 的差异，在扩产的时候也会向这个方向去选择，PVD 整体来看设备上的投资可能会大一点，在设备的研发上整个行业里设备开发的厂家比较少，这个技术我们在做一些跟进。

4:现在的产线技术方案还比较确定吗？

回复:我们一期投产采用 LPCVD 的方案。

5:LPCVD 业内觉得能量产的好像只有拉普拉斯，不知道钧达如果现在向它采购的话，短期或者下半年的供应会不会是一个问题？

回复:LPCVD 不只是拉普拉斯在做，有几家都在做 LPCVD 设备，据了解拉普拉斯也在扩产，设备供应也不太有较大问题。

6:目前主要还是考虑拉普拉斯吗？

回复:是的，因为这是用来量产的设备，还是要考虑一些成熟的设备方案。

7:如果没有中试线试跑，还有底气进行这么大的开支吗，最后规模量产之后品质能否达标有信心吗？

回复:如果没有中试线的投资，这个投资风险是很大的，因为有中试线跑出一些数据，我们还是比较有信心去做到，不管是效率还是良率，包括一些成本的控制。

8:关于 TOPCon，目前我们不同渠道获得的信息，来自不同公司、专家、实验相关人员，偏差较大，很多口径对不上，您能从效率，良率，CTM，包括成本问题，总体上给一个评价或者看法？

回复:一、良率。最早来讲，TOPCon 的良率较低，当时影响它的良率的主要是 LPCVD 的绕镀问题，后经过实验的摸索和经验的积累，现在绕镀的问题基本已经解决。公司中试线 TOPCon 良率不会低于 PERC，

可以达到 98%以上。二、效率。不同公司在电池效率的标定上可能会有差异，很多公司不一样，标定的场所本身有差异，参照组件的功率整体就比较清晰。TOPCon 的话，组件封装的功率如果是，182 尺寸 72 片的话，可以达到 575W，从现在的良率和功率来说，TOPCon 还是优于 PERC 的。

9:PERC 来说 15-17 年业内认为效率已经很难优化了，但 18、19、20、21 每年都在进步，对于 TOPCon，如果能有这么长的优化的生命周期，那是否说明理论上的空间比较大？

回复:工艺上来说，不同技术优化进程是一样的。PERC 代替 BSF 时候，15 年 PERC 功率大约 19%多一点，后来经过很多优化改善，现在 PERC 效率在 23%以上。其实一个新技术，包括 TOPCon 也是一样，毕竟是从实验室先转化到量产，量产过程中肯定会经过各种优化，包括现场实操的经验积累，TOPCon 以后的优化空间肯定是比较大的。

10:TOPCon 上游硅片目前情况如何，包括 N 型硅片采购价格，溢价，以及供应的充足度？

回复:一、投资之前，公司也做了一些硅片的调研，N 型硅片和 P 型硅片在拉晶的技术上没有太大的差异，唯一的差异就是开始做 N 型电池的时候，品质要求相对来说比较高。致使 N 型硅片对硅料要求就高一些。公司现在实验上也是在尝试着取消 N 型硅片用料的质量过剩的问题。但是在电池端，TOPCon 比 PERC 的转换效率有提升，因此，N 型硅片跟 P 型硅片在成本端能够打平。二、N 型硅片少子寿命较长，跟 P 型硅片对比，它的减薄对效率影响并不像 P 型那么大。N 型硅片可以做的更薄一些，从硅成本看，TOPCon 应该比 PERC 成本更好。

11:N 型比 P 型衰减少的原理？

回复:衰减研究现在主要为两个方面，硼氧对和硼铁。N 型主要掺磷，就不存在硼氧对和硼铁的一些影响，自然它的光衰会少。

12:下游客户采购意愿整体情况？

回复:采购意愿比较强。原因：一、组件功率增加，电站投标方面有

优势。二、TOPCon 电池做组件生产的非硅 BOS 成本下降很多，投入的成本单瓦会降低很多。三、发电量，根据国内最早的电站的一些数据，同样大小电站，TOPCon 发电量高出 3%-5%。四、电站投资，因为组件功率提升，BOS 成本会有大幅度的下降。以上四点来看，下游客户的期望值较高。

13: 硅片的厚度，现在 PERC 多少？170 左右吗？

回复: PERC 的现在的厚度行业业内一般在 160-165 $\mu$  m 之间。TOPCon, 能做到 145-155 $\mu$  m。

14: 减薄的过程中会有一些问题，能克服吗？

回复: 减薄的过程主要是对一些机械载荷的影响，但是从现在的一些实验来看，影响并不大。参考整个硅片的厚度发展史，最早的硅片厚度实际上在 320 $\mu$  m 左右，现在 P 型硅片厚度已经减少一半，实际上厚度上还可以继续降。

15: 现在公司用的设备是 LP，具体的绕镀和黑斑问题都解决了吗？

回复: 绕镀问题，如果做单面 LP，绕镀确实很难解决，双面 LP 不会存在绕镀的问题，绕镀问题几年前已得到解决。黑斑的问题，借由隧穿层工艺的优化，多晶硅层厚度的控制，及磷扩散工艺参数的调整已可有效的解决。

16: TOPCon 设备投资是大概多少钱？

回复: 大概 1.8 亿左右一个 GW。现在的整个设备的单价有下降，设备厂的利润没有之前高，而设备的产能会增加。

17: P 型的 IBC 有了解吗？N 型技术上的纯度方面可能比 P 型要高三个 9 以上，这个方向硅料是否有壁垒？

回复: 一、IBC。没有做 P 型 IBC 的储备，但 N 型 IBC 的储备有。整个行业里，IBC 有两个技术路线走的比较多，一个是 SP，一个是夏普，我们对两个技术路线都有涉足，特别是对夏普。因为 SP IBC 申请的专利特别多，打破技术壁垒的话较麻烦，夏普相对来说较简单。N 型 IBC，暂时没做是因为 IBC 的工艺步骤太长，对良率的控制难度更大，所以只是对该技术做了一些研发，这个技术除了电池本身的

一些变革外，它对于组件的要求也更高。所以就要求有一些配套升级，这对它的市场拓展也是不利的。所以这个技术只是作为一个研发的备案，我们有这个的储备但是量产上没做。二、N型硅料。开始对N型硅料要求较高是出于对N型硅片的要求，当时研发N型电池时对寿命特别看重，致使不得不用高纯度硅料，现在各厂商也意识到该问题。现在N型硅片已经有下降。我们在做这方面的研究，相信有研究成果后应该对硅料的需求不会那么严苛。开始从研发去考虑肯定要求比较高，到了量产阶段情况会发生变化。

18：电池环节未来能拿到超额利润，单该环节 TOPCon 和 PERC 价差预计多大，成本大概上升多少？

回复：对一体化的企业来说，电池成本增加，但组件成本又降低，降低以后从产业链上来看，投资的成本还是会有优势。在利润分享的问题上，组件一个是 BOS 的摊薄，另外一个销售的溢价。具体的定价及溢价分配，因为现在量产产品还没有出货到客户，现在还没有完全确定下来。

19：随着效率的提升，溢价会持续的扩大？

回复：要看市场的需求。PERC 在替代 BSF 时，当时的溢价也是很模糊，后期一旦推向市场应用，特别是市场运用了这个产品后，PERC 的功率比 BSF 要高了很多，在电站建设方面，不管从成本侧考虑，还是从宣传面考虑，市场会认为 PERC 比 BSF 好很多，所以从终端市场又去反推的 PERC 跟 BSF 的价格差异再次扩大，现在 N 型替代 PERC 的过程应该也是一样的道理。

第二场：

1：介绍公司基本情况

2：公司 TOPCon 技术情况？

回复：公司对 TOPCon 技术的试验研发经历几年时间，能够量产的决策也是依据研发和试验的结果，下一步 8GW 产线计划今年 6 月投产，产能调整爬坡试验成熟的过程需要几个月时间，大方向看产品效率良率都没问题。

3: 财报利润情况? 今年情况?

回复: 电池环节在光伏行业中是核心技术环节, 是盈利比较好的环节, 2021 年上游硅料、硅片价格持续上涨, 对电池行业盈利具有影响, 公司与同行相比有些差异, 比如公司产能比较新, 公司 8.5GW 产能中, 其中 5GW 是最新一代大尺寸 PERC 新产能, 另外 3.5GW 是 2018 年投入, 2022 年一季度升级为 182 大尺寸 PERC。目前公司产品结构以 182 尺寸为主, 盈利能力会比小尺寸更有优势, 非硅成本控制比较有优势, 公司去年加强供应链管理也有收益, 公司去年开机率保持产线 90%以上, 明显高出行业平均水平。因此公司盈利水平在电池行业内超越行业平均水平。

今年对于硅料环节来说, 硅料产能的增加大概率驱使全年硅片价格呈现下行通道, 有利于电池环节盈利。

4: TOPCon 情况?

回复: 今年下半年是量产化的过程, TOPCon 量产后驱动产品降本增效呈现上行通道, 比如当年 PERC 产品刚进入市场转换效率只有 19%, 非硅成本很高, 现 PERC 产品的转换效率达到 23%以上, 转换效率每年增长 1 个点以上, 非硅成本也大幅下降。当 TOPCon 新技术进入量产阶段, 就会进入改善期, 效率提升、成本下降, 公司认为 TOPCon 经过量产后会形成对 PERC 竞争优势。

5: 与上机数控的采购协议及硅片厚度?

回复: 公司和上机数控签订的未来几年的框架采购合约, 上机数控是公司硅片供应商之一, 公司将与上下游企业共同配合推动 N 型产品的量产。总体来看, 未来采购端不会存在瓶颈, 关于硅片厚度, 现在 PERC160-165 $\mu$ m 厚度, TOPCon 将采用 150 $\mu$ m 厚度。

6: 下游客户情况?

回复: 公司去年出货量约 5.6-5.7gw, 客户主要是晶科, 锦州阳光、华能、英利、尚德等组件企业, 这是公司 PERC 产品客户结构, 今年一方面公司产能规模大幅增长, 其次会增加 N 型产品, 公司去年 12 月公告了 TOPCon 产线投产计划后, 市场现有客户、其他客户都在积

	<p>极响应，组件端转型 N 型壁垒不高，收益很好，组件客户会积极跟进配合进行 N 型组件的生产及市场销售。</p> <p>7: TOPCon 量产线招标进度？技术路线？</p> <p>回复：公司已经完成了生产线招标及合同签订，我们选择路线是 LPCVD，主要是拉普拉斯公司的产品。</p> <p>8: 公司 TOPCon 后续效率和成本情况如何？</p> <p>回复：公司前几年持续投入 TOPCon 技术研发，根据研发试验结果，TOPCon 已具备量产条件，TOPCon 技术对硅片厚度兼容更强，有希望持续薄片化，降低硅片成本。另外，银耗降低的研发也在持续进行，预计随着 TOPCon 量产及后续生产过程，产品的降本增效将持续改进。</p> <p>9、汽车饰件业务今年一季度情况？</p> <p>回复：去年汽车饰件业务有比较大的收缩及调整，对部分设备提取减值，这些动作会降低今年的对业绩的影响。剥离汽车饰件资产的过程中，我们也在考虑如何降低对公司 Q1 的影响，目前方案是过渡期间的损益由交易对方承担，由交易对方承担过渡期间的损。如果资产出售交易顺利完成，即使今年一季度汽车饰件业务发生亏损也不会对公司经营业绩产生较大不利影响。</p> <p>接待过程中，与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 3 月 18 日