

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	广发基金 南方基金 鹏华基金 富国基金 招商基金 银华基金 中邮基金 华商基金 天弘基金 农银汇理 博时基金 长盛基金 东吴证券 长江电新 海通证券 中信建投 瑞银证券 中信证券 兴业证券 国盛证券 天风证券 中银证券等
时间	2022年4月30日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、轮值总裁 杨爱青先生 财务负责人 李少辉先生 副总裁 祝道诚先生 董事会秘书 武廷栋先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司经营业绩介绍</p> <p>1、公司经营情况</p> <p>2021年度，公司实现营业收入413亿元，较上年同期增长59.80%；实现归属于上市公司股东的净利润为20.39亿元，较上年同期增长35.31%；截至2021年末总资产为5,69.67亿元，归属于上市公司股东的净资产为164.94亿元。</p> <p>2022年第一季度，公司实现营业收入123亿元，较上年同期增长77.12%；实现归属于上市公司股东的净利润为7.5亿元，较上年同期增长378.27%。</p> <p>2021年度，公司电池组件出货量25.45GW，其中海外出货量占比60%，国内出货量占比40%。公司加大分销渠道销售力度，2021年度分销出货量占比提升至35%。</p> <p>2022年一季度，公司电池组件出货量6.83GW，其中海外出货量占比71%，国</p>

内出货量占比29%。分销出货量占比提升至36.5%。

## 2、持续加强科技创新

2021年度研发投入27.18亿元，占营业收入6.58%。截至2021年末，公司自主研发已授权专利1086项，其中发明专利168项，较2020年增加37项。目前公司量产的魄秀（Percium）电池平均转换效率达到23.60%。N型高效电池中试线转换效率达到24.60%，下半年量产。疫情原因，异质结电池的中试线投产时间延迟，目前正在安装调试，预计5月份投产，储备IBC、钙钛矿和叠层高效电池技术。

## 3、新建产能按计划投产

截至2021年底，公司组件产能近40GW，硅片和电池产能约为组件产能的80%。报告期内，曲靖10GW拉晶及切片（曲靖20GW拉晶切片项目第一期）；宁晋4GW电池、扬州6GW电池；合肥2GW组件、越南3.5GW组件、义乌5GW组件、扬州6GW组件等新建、技改升级项目顺利投产，各环节产能规模有序增加。曲靖10GW拉晶及切片（曲靖20GW拉晶切片项目第二期）、包头20GW拉晶及切片、越南3.5GW电池等项目按计划推进。邢台5GW高功率组件项目已经审议通过，下半年规划当中的项目会陆续建设投产，2022年底公司组件产能超50GW，硅片和电池产能约为组件产能的80%。

## 4、非公开发行股票募集资金已到位

2021年8月23日，经公司董事会审议通过，同意公司向特定对象非公开发行股票募集资金，投资曲靖“年产20GW单晶硅棒和20GW单晶硅片项目”（32亿元）、扬州研发中心“高效太阳能电池研发中试项目”（3亿元）及15亿元补充流动资金。2022年3月7日，公司非公开发行股票申请获得核准，目前公司已经启动本次发行工作，募集资金已到位。

两个募投项目进展如上面介绍。

## 5、股权激励情况

2020年第一期股权激励的第二阶段顺利行权解禁。

今年第二期股权激励，激励对象为882人，限制股313万股，期权1088.5万股，公司层面业绩指标，以2021年经营业绩为基数，未来3年营业收入增长率不低于基数的45%、70%、95%，或者，未来3年净利润增长率不低于基数的50%、80%、120%。

## 6、“一体两翼”战略

今年全面推进落实“一体两翼”战略，主产业链持续增强盈利能力，提高市场份额。光伏应用为主的智慧能源业务板块会加大电站开发、投资力度，扩大电站投资规模，为公司贡献长期稳定的利润。目前，去年底出售了110MW存量电站，存量电站350MW，在国内在建项目容量约为700MW。未来公司稳步推进海外光伏发电业务，研究光伏发电新的应用场景，结合储能、节能、智能多维度推进智慧能源板块的发展，加强公司向“光伏+”多领域布局。目前公司辅材和设备业务板块在培育阶段，做好单晶炉、浆料、边框等设备和辅材业务，为主产业链保障适当比例供应，推动降低主产业链成本。

## 7、社会责任

光伏扶贫项目累计支付扶持款约5,600万元人民币。去年支援河南抗洪救灾捐赠1000万元，支援扬州疫情捐赠100万元。联合北京市慈善协会成立“晶澳阳光公益慈善专项基金”。持续推进“三大”惠民工程。

## 二、问答环节

### 1、请具体介绍一下“一体两翼”布局？

一体是指目前的硅片、电池、组件主产业链，两翼部分，一部分为智慧能源，另一部分为光伏新材。

智慧能源部分目前主要是做分布式以及集中式电站的开发、设计、施工以及维保，也包括电站建成后的销售。我们和行业优秀企业联合，在储能、BIPV等方面深入合作。

光伏新材部分，主要生产光伏辅材和设备，包括胶膜、铝边框、银浆等辅材及单晶炉等设备，为主产业链快速发展保障供应的同时，持续降低成本贡献力量。一是为了摸索成本降低的可能性，二是在技术进步和质量的可靠性上，可以更快地去得到一些经验。自产的辅材和设备供应只占我们需求量很少的一部分，大部分还是要依托我们供应链系统内战略合作的供应商。

### 2、2022年出货规划，以及二季度出货预期。

2022年出货目标为35-40GW，目前能看到一些市场的情况还是积极乐观的。

二季度来说，疫情因素会有一些影响，但整个季度的出货目标仍然没有变在9GW以上，对于完成全年目标有比较大的帮助。

3、美国的反规避调查，对我们有怎么样的影响并如何应对？我们对美国这边的出货利润率会继续提升，反而有一些超预期的可能性？

在欧洲市场方面，能看到我们的市占率较高，经营的很好，那么今年目标是什么？

目前对于美国市场，我们是在正常出货，主要是得益于海外有完整的产业链布局，相对风险是比较小的。我们现在看到整个美国市场，下游对组件的需求是非常强的。今年美国整体的利润水平包括毛利水平应该是会保持在一个比较好的水平，对公司比较有益的贡献。

对于欧洲市场，在2021年市占率在18%左右，从一季度来看，市占率仍然在提高。今年因为大家都看到欧洲是个比较好的市场，我们会积极稳健推动欧洲市场，特别是关注分销市场的生态和环境长期维护和稳定，我们相信在欧洲市场能够保持一个比较好的市占和稳定平衡的发展。

4、请教一下公司新的电池技术，今年进度以及下一步量产的计划？

首先，我们认为未来两年内PERC技术依然是最有竞争优势。我们也一直在研究新电池技术，包括TOPCon、异质结以及IBC等，目前，TOPCon有中试线在运行，今年在二季度末首先会有1.3GW的TOPCon电池量产，年底预计会有6.5GW的TOPCon电池产能。异质结中试线也即将投产运行。未来对新型电池的规划，哪一种技术还要看情况，包括对量产时机的把握上我们也会重点关注。

5、2021年计提的减值，绝大部分是固定资产的减值，现有产能里面，大尺寸的占比提是什么样的水平，后续还有没有进一步上升的空间？

目前，大尺寸产能占比超过80%，随着新产能的建设，大尺寸产能的占比会进一步提升。

6、目前这个TOPCon技术跟我们PERC主流技术相比，在目前的生产成本以及售价端的溢价方面有多少的差异？另外TOPCon用的是N型硅片，N型硅片的成本跟P型硅片的成本差异如何？这个差异会不会逐步缩小？

今年底会有6.5GW的TOPCon产能，目前TOPCon相较于PERC在成本方面有较大差距，包括良率方面还有进一步提升的空间，市场端用户能接受的溢价能力偏弱。我们持继续验证的态度，在未来两年内，我们认为主流光伏发电应用场景下PERC性价比仍是最高。

	<p>N型、P型硅片只是掺杂元素的差异，N型硅片处于一个起步阶段，成本上高2-3分钱，长期看会有下降空间，差异会减小。</p> <p><b>7、今后单瓦盈利提升的空间还有多大？来自于哪里？</b></p> <p>单瓦盈利提升，一方面是销售价格，要随着市场的变化，另外成本方面，一是技术进步，提升电池转化效率；二是新产能投放，提升自动化水平，降低制造成本；三是加强管理降低不必要支出和费用。整体来看，未来提升单瓦盈利空间的主要途径是提高转换效率、降低生产成本。</p> <p><b>8、2022年一季度公司存货相比四季度有明显的提升，存货提升原因是什么？</b></p> <p>2022年一季度末存货比2021年末存货增长，一是销售规模扩大，二是受疫情影响物流不畅。</p> <p><b>9、关注到预付款也是创了历史的新高，是上游材料采购还是设备采购占的多一些？</b></p> <p>主要是预付原材料的采购款，其中最主要的就是硅料和玻璃。</p>
日期	2022年4月30日