

证券代码：002865

证券简称：钧达股份

2022年7月20日投资者关系活动记录表

编号：2022-003

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 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>
参与单位名称及人员姓名	2022年7月20日 招商证券、中银、中信证券、招商证券金融机构部、盈峰资本管理有限公司、旭松投资、兴全基金、兴全基金、相聚资本管理有限公司、希瓦、潼晓投资、泰信基金、太资、太平资产、上海潼骁投资发展中心（有限合伙）、上海同犇投资管理中心（有限合伙）、上海人寿保险股份有限公司、上海和谐汇一资产管理有限公司一和谐汇一、远景2号私募证券投资基金、民生加银、健顺投资、嘉实基金、汇丰晋信基金管理有限公司、华夏基金管理有限公司、华泰柏瑞基金、华泰柏瑞、华宝基金、国泰君安、大成基金管理有限公司、大成基金、淳厚基金管理有限公司、诚旻投资
时间	2022年7月20日上午 15:00-16:00
地点	线上：电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、总经理张满良先生 董事、副总经理郑洪伟先生 董事会秘书郑彤女士 财务总监黄发连女士
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司上半年经营情况 公司上半年实现扭亏为盈,实现营业收入44.27亿元,同比增长644%,归属于上市公司股东的净利润为2.73亿元。扭亏得益于两个方面:

第一是捷泰科技继续延续较好的经营状况，上半年实现销售收入和盈利大幅的增长。报告期捷泰科技电池片的出货量 4.05GW，同比增长了 87.41%，收入 39.44 亿元，同比增长 127%，实现净利润 1.66 亿元，同比增长 88.95%，本期的光伏业务为上市公司贡献净利润是 0.88 亿元。第二是公司完成了汽车业务的剥离，出售汽车业务取得投资收益 2.14 亿元。综合两个方面公司上半年的整体利润有了大幅度的增长。

其他方面安徽滁州工厂按计划推进，2022 年 7 月完成了厂房配套设施建设和设备安装的调试，进入试产阶段。第二个方面收购捷泰科技 49% 的股权，将于 7 月 25 号召开股东大会，审议收购捷泰科技 49% 的股权。第三方面公司非公开发行股票相关的议案做了修订，审议通过后将上报证监会。

2、一、二季度电池片盈利的变化情况。另外上半年整个零部件业务依然在公司体内，对业绩有何影响？

回复：今年上半年光伏板块一季度出货是 1.84GW，二季度出货是 2.21GW。出货量环比增多的主要是 1 月份老厂线改造影响了一季度的产能。盈利情况方面，一季度捷泰合并层面扣除股权激励费用后净利润 0.60 亿元，二季度扣除股权激励费用的盈利情况是 1.15 亿元。上半年汽车板块与经营相关的亏损约 0.1 亿元。

3、股权激励费用算在子公司体内还是上市公司？

回复：公司股权激励费用因为受益人主要是捷泰科技的，所以该费用体现在捷泰科技。

4、滁州 8GW 的 TOPCon 的建设进度，预计今年大概能有多少的产出贡献？

回复：滁州项目进展比较顺利，目前生产线处于调试及试生产过程中，各项指标特别是效率上已经超出原有预期。滁州项目整体进展较快，预计四季度有望达产。

5、与 PERC 产品相比，TOPCon 产品的硅成本和非硅成本情况？

回复：与 PERC 产品相比，TOPCon 产品由于采用薄片化，硅成本基本

持平，非硅成本相比有所增加。

6: PERC 产品单 W 盈利二季度与一季度相比有明显的上升，未来单 W 盈利的预期如何？

回复：从公司层面看，二季度 PERC 产品单 W 盈利较一季度有较明显的提升，主要是这四个方面的原因：一是一季度老厂线改造，产能受到影响；二是从整个产能结构来看，公司目前产能主要是近二年投入的新一代大尺寸电池产线，有成本、效率优势；三是一季度末二季度初公司进行了技术改进和成本优化，成本得到了进一步下降；四是今年大尺寸电池产品供应相对短缺，电池产品持续提价，鉴于大尺寸电池相对短缺现状，未来盈利水平有望稳定。

7、公司电池业务客户、供应商情况，占比情况？

回复：由于行业集中度较高，目前公司前五大电池业务客户占比约为 60%。TOPCon 产品的客户基本为公司目前 PERC 产品的客户。与公司合作客户都是市场上主流企业，硅片供应商也都是市场主流的硅片厂商。

8：现在许多公司都在做产业链一体化，未来比如三年的规划公司有涉及做别的环节吗？

回复：目前公司的定位是在光伏电池的专业化道路上去深耕。在中国，光伏行业还是一个年轻的行业，参考其他行业发展来看，专业化是行业发展的主要模式。我们团队分析认为，从公司自身专业及资源的情况看，专业化是公司目前发展战略。

9、N 型硅片端采购方面会不会容易遇到一些瓶颈？供应会不会阶段性出现一些紧缺？另外对组件端这边是否也会存在困难？

回复：从硅片采购端看，N 型硅片对于硅片厂商来说，没有太大的技术瓶颈及产能问题；而组件端，虽然涉及部分工艺调整，也不存在技术、工艺问题。

10、公司下一步的产能计划如何？

回复：根据公司目前的计划，滁州项目总产能是 16GW，目前一期 8GW 处于试生产阶段，二期 8GW 将根据一期运营情况，以及市场情况择机

启动。

11、公司对于异质结方面的研发布局情况？

回复：目前，异质结的瓶颈主要在运营成本和设备投资较大，不具备量产经济性。公司对这个技术持续研发跟进，视其发展趋势确定公司后续方向。

12、公司未来会把原有的 PERC 产能全都改造成 TOPCon 产能吗？

回复：公司将根据市场对于 TOPCon 的接受程度、盈利状况，以及 PERC 的盈利能力再做判断。近几年新投入的 PERC 产线，后续有机会升级成 TOPCon。对于 PERC 何时退出，这个需由市场来决定。

13：公司今年的 PERC 和 TOPCon 的产能及产量情况，以及 2023 年的情况？

回复：目前，公司产能包括 8.8GW 的 P 型产能和 8GW 的 N 型产能。后续将根据 N 型一期 8GW 的运营情况，以及市场情况择机启动建设 N 型二期 8GW 产能。

14、公司电池尺寸是多少？

回复：公司目前产线基本都是 182mm 和 210mm 都兼容的，新产线可以兼容到 230mm。主要生产的产品是主流的 182mm。公司根据客户需求调整产品尺寸。

15、未来 6 个月到 12 个月内，行业电池片产能会紧张吗？电池片的价格走势如何？

回复：从需求来看，大尺寸电池产能还是不足。由于供需的不平衡，对电池的利润我们还是相对比较乐观。

16、公司发展定位

第一，公司定位上，从市场情况来看，电池是光伏行业最核心的技术环节。当前整个光伏行业的成本下降和技术变革，主要是来自于电池。所以公司聚焦于电池能力的提升，持续保持公司在电池行业的技术和成本的优势。

第二，从大的市场环境来看，因为在 P 型向 N 型的技术转换周期内，电池是相对短缺。原有 P 型电池来说，行业内没有新增产能的扩张

	<p>动力；对 N 型电池来说大部分厂家目前没有完整掌握 N 型电池的量产能力。所以预计在最近一年左右大尺寸电池都处于相对短缺的状况。即使上游的硅料和硅片以及下游的组件也会随着供需关系的改变而波动，但在电池端的盈利仍有可能保持一个稳定的状况。</p> <p>第三，若公司下半年顺利完成非公开发行股票，公司的资本实力将得到较大的改善，负债率也得到有效的降低。公司将会继续有机会推动更大产能扩张，抓住 P 型向 N 型转化的机会，以进一步来提升公司的产能规模和利润的水平。</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 7 月 20 日