

证券代码：002329

证券简称：皇氏集团

皇氏集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-03

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	中信建投证券研究员崔逸凡；博时基金研究员金欣欣、暖逸欣、刘记龙；银华基金研究员范昭楠；鹏扬基金研究员马慧芹；农银基金研究员左腾飞
时间	2022年10月11日 15:00-16:00
地点	公司会议室（以腾讯电话会议形式召开）
公司接待人员姓名	公司董事兼副总裁杨洪军，董事、副总裁兼董事会秘书王婉芳，皇氏农光互补（广西）科技有限公司董事长鲁严飞
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次电话会议主要就以下问题进行了交流：</p> <p>1、请介绍一下皇氏农光互补的业务情况？相关进展？</p> <p>答：公司自2021年下半年开始涉足光伏相关业务，拟与央企新能源公司共同建设开发牧场农光互补资源，后随着业务的深入发展，公司与相关合作方共同投资，参股设立皇氏农光互补（广西）科技有限公司（以下简称“皇氏农光互补”），目前光伏相关业务均由皇氏农光互补公司负责运营。截止目前，皇氏农光互补主要开展以下业务：</p> <p>（1）Topcon 太阳能电池项目：目前已着手在安徽阜阳建设 20GW Topcon 电池生产厂，阜阳市政府对于项目的建设给予了极大的支持，生产厂采用政府代建企业 5 年免租的方式，未来再由项目公司逐步进行回购，大大减轻了项目公司的资金及经营压力。目前，皇氏农光互补已在阜阳成立项目公司——安徽皇氏绿能科技有限公司负责项目建设及运营工作，该项目已经开工建设，预计将于 2023 年 6 月、10 月各完成 5GW Topcon 电池生产线投产，2024 年再增加 10GW 生产线投产，达到年</p>

产 20GW Topcon 电池产能。

(2) 分布式光伏 EPC 业务：目前皇氏农光互补主要与华能等央企进行合作，进行分布式及户用式光伏的 EPC 工程建设，业务主要分布在云南、广西、安徽，目前已经落地的主要包括广西北流、宾阳和来宾三个市县。

2、皇氏农光互补界入 Topcon 电池业务的技术和团队情况是怎样？

答：皇氏农光互补主要管理人员具备多年光伏行业从业和管理经验，在 Topcon 太阳能电池项目的核心团队及技术人才方面，公司将优先选聘具有国内同行知名企业从业经验的优秀管理人员及技术团队，目前部分人员已入职，项目团队架构正在建立和不断完善中。此外，在技术方面我们与中国科学院（宁波）材料研究所建立了战略合作机制，在钙钛矿叠加 Topcon 电池、光热一体化等前沿技术上，都正在进行相应的技术储备。

3、皇氏农光互补 Topcon 生产设备的选型上是选择 LP 的还是 PE 的？基于什么原因做的选择？

答：综合考虑了下列因素，阜阳工厂选择了 PE 路线：

(1) PE 路线比 LP 路线设备采购成本少；

(2) 相比较而言，PE 路线工艺时间短，单台设备产能大，设备机台数量少，省空间，设备好布局；

(3) 维护成本对比：LP 路线石英管寿命平均 56 天，石英舟寿命 60 天，石英件消耗 162 万/台/年，PE 路线石英管寿命 1-2 年，只有正常的石墨舟消耗，LP 设备的石英件消耗比 PE 设备费用预计多出 3530 万/年；

(4) 设备人员配置上，LP 路线估计是 PE 路线的一倍以上，每天在做维护换石英管，且设备利用率较低，更换石英管需要 3-4 小时，期间整台设备需停机。

4、光伏相关业务的主要资金来源？

答：Topcon 电池工厂主要由政府代建设并提供设备采购补贴，工厂 5 年免租后期回购，项目公司未来的运营资金主要来自于其他股东及其他合作方借款、项目融资等，对于分布式光伏 EPC 工程项目的建设资金主要来自于业务合作的央企，不会对公司生产经营带来不利影响。

5、是否考虑上游供应端和下游订单的锁定？

答：目前皇氏农光互补一方面积极与上游原材料端主要供应商进行洽谈，最大限度锁定上游价格，另一方面，已在积极对接中建材等下游订单的锁定，目前取得较好效果，后续将尽最大努力为新工厂投产做好产供销的各项准备。

6、公司在主业乳制品业务上又是如何规划的？

	<p>今年以来，公司乳业板块业务平稳增长，公司会坚持乳品业务的发展不放松，重点抓两个方面，一是“打造百亿乳企”，二是打好“奶水牛种源芯片计划”。产品和营销规划上，公司将“中国牛，民族菌”作为我们的发展主线，一方面重点打造水牛奶这一具有地方资源优势的特色产品，继续保持“中国水牛奶第一品牌”地位，不遗余力提高水牛奶的产销量和占比，打造出更多、更好、更适合中国人体质的乳制品，这也是公司区别于其他区域性乳企以及全国大型乳企的最具价值的核心竞争力；另一方面以打造“民族菌”为企业使命，打破“洋菌种”对中国益生菌市场的垄断，继续深度挖掘皇氏1号鼠李糖乳杆菌的独特价值，并广泛应用于与水牛奶的结合，坚持做有体感的酸奶，同时结合消费者对口感、营养和价格的要求，做性价比最优的酸奶，让消费者实现酸奶自由，力争“做中国最好的酸奶”。在奶水牛种源引入方面，目前，中巴两国已就奶水牛胚胎进出口签订双边检验检疫协定，国家海关总署已经发文，目前公司正在办理相关进口手续，预计年内可实现巴基斯坦水牛胚胎进口中国。同时公司正积极在巴基斯坦和中国广西境内建设无疫牧场和奶水牛繁育牧场，随着该项目的有效实施，将有利于改善我国奶水牛种群质量并大大提高牛群数量，从根本上解决水牛奶奶源短缺的问题。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022年10月13日</p>