

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	投资者现场提问及网上提问
时间	2023年9月14日
地点	采用深圳交易所现场及互动易（ http://irm.cninfo.com.cn/views/interview ）网络远程的方式召开
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、轮值总裁 杨爱青 副总经理、董事会秘书 武廷栋
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2023年9月14日（星期四）15:00-17:00 公司在深圳证券交易所上市大厅举办2023年半年度业绩说明会，公司与投资者进行交流，对投资者关注的问题进行了回复，主要如下：</p> <p>1、简述一下公司业务战略规划 and 目前公司对所处行业的看法？</p> <p>晶澳科技始终秉承“开发太阳能、造福全人类”的企业使命，以“稳健增长、持续盈利”为经营原则，致力于成为全球领先的新能源科技企业。公司将深入推进“一体两翼”战略，将主业做强，两翼做专。主产业链光伏产品事业群强化竞争优势，持续巩固光伏制造领先地位；智慧能源事业部做专做强，不断扩大装机规模，拓展新业务，提升行业影响力；光伏新材事业部降本增收，在协同主业基础上，不断开拓新市场，拓展新产品或新服务。</p> <p>在全球能源结构转型、应对气候变化的大背景下，光伏作为清洁能源的重要组成部分，在越来越多的国家成为最具竞争力的电源形式之一，预计未来全球光伏市场将保持高速增长，光伏产业的发展前景非常广阔，装机规模将稳步提升。</p> <p>2、请问一体化光伏企业的优势有哪些？</p> <p>一体化是晶澳多年以来一直坚持的路线，一体化企业的首要优势在于，公司可以更好掌</p>

握上下游供应链，从而管控相应的供应与生产环节，提高生产稳定性与连续性的同时降低内部采购、生产与销售成本；公司统一的质量管理体系确保各生产环节的产品质量；此外，增强公司抗风险能力，通过合理安排原材料采购与产品销售节奏，及时调整生产与销售策略，稳定经营环境，满足客户需求，增强市场竞争力。

3、公司作为盈利能力持续领先的一体化组件企业的龙头，未来主要通过哪些路径保障盈利水平？

光伏行业发展最重要的两点，一个是快速提升光电转化效率，另一个是要大幅降低生产成本，同步推进才能促使行业快速增长。公司如何保持竞争优势，首先就是技术创新，光伏行业是一个技术快速迭代，成本迅速降低的行业，光伏行业实现平价上网之后，企业长期稳健发展就要依靠技术创新驱动。

另一方面，我们要提升一体化模式的运营效率，未来希望通过数字化进一步提升运营效率，另外，还需要公司管理层对行业发展有准确前瞻性的判断，未来，不仅仅局限于生产和销售组件，还要寻找与组件有协同的利润增长点，才能保证晶澳在未来持续不断的保持竞争力。

4、公司对目前行业太阳能电池技术的看法？公司电池技术储备情况？

目前整个光伏行业保持快速发展且充分竞争，光伏行业相关技术创新呈百花齐放态势，新型电池转化效率不断刷新，晶澳与同行在技术上都在不断探索，未来市场需求足够大时，多种电池技术的产品也会并存，每个细分市场都可能会支撑某一类适合应用场景的电池技术，并且分到一定市场份额。但归根结底，如何研发并量产出高性价比的符合市场需求的光伏产品，将是我们同时也是整个光伏行业长期以来需要面临并解决的问题，比如度电成本、长期可靠性等。

目前公司在建电池产能均采用的是 n 型倍秀电池技术，随着项目陆续投产，到 2023 年末公司 n 型电池产能将达到 57GW。

同时，异质结电池技术处于中试阶段，为大规模量产做准备。研发中心还积极研究和储备全背接触电池、钙钛矿及叠层等电池技术，保持公司核心竞争力。

5、供给快速扩张背景下公司的定价策略？例如锚定合理盈利水平还是优先市场份额？

整体市场需求的持续提升导致了光伏产业供给的快速扩张，因而公司的定价策略较大程度上是由当前市场对于光伏产品的消化能力决定。消费者倾向于选择更具技术优势、更高

性价比的产品，要求企业在完善市场调研、优化产品设计、提高生产效率等方面作出更大努力。不同的市场也会有不同的策略，我们也将综合考虑包括盈利水平、市场份额、供给关系、产品差异化及市场变化等多方面因素，灵活调整定价策略，实现企业长期稳定发展。

6、当前组件价格持续下降，公司销售产品毛利率是否也面临着不断下降的情况？

近期组件产品价格呈下降趋势，同时原材料和生产成本也在下降；另一方面公司新产品、新产品的陆续投放，新产品溢价对提升盈利水平有积极的贡献，对公司盈利能力会有更好的保障。

7、公司注重科技创新，近年持续加大研发投入，积极布局 n 型产品生产能力，根据公司 2023 年半年报披露，公司利用自身的研发优势在 2023 年研发推出了新型 n 型光伏组件产品 DeepBlue 4.0 Pro，请介绍下该产品生产线的预计产能情况，公司在销售方面的准备工作以及该产品的投产对公司未来盈利将产生的影响。

目前 n 型电池产能已经有 7GW 产能处于满产状态，在近期将会有近 40GW 的 n 型电池项目投产，陆续爬产并贡献产出。在今年年末还会有 10GW 的 n 型电池项目投产，截至 2023 年末公司 n 型电池产能将会达到 57GW。目前来看 n 型产品产能较少，较 p 型产品有一定的溢价，公司 n 型产品产能率先投放，将会对公司业绩产生积极影响。

8、公司对未来光伏行业市场需求展望？

我们对光伏行业未来市场需求非常乐观，在全球碳中和的大背景下，各个国家对清洁能源越来越重视。目前来看今年全球整体装机需求可以突破 400GW，明年预计会有 20%-30% 的增长。除了中国、欧洲、美国等传统市场需求仍将保持较快增速外，在碳中和目标、能源结构转型、高能源价格以及组件价格大幅降低等多重因素驱动下，越来越多的新兴市场国家也将快速成长，比如中东、非洲、中亚这些地区。

9、公司业务有 60%左右是出口业务，请介绍一下公司全球化发展的战略。

在市场方面，公司从成立之初就树立了全球化的发展战略，在紧盯中国、欧洲、美国、日本等主要成熟光伏市场的同时，积极布局东南亚、澳洲、拉美及中东非地区等新兴市场。在海外设立了 13 个销售公司，销售服务网络遍布全球 135 个国家和地区，在欧洲和美国建设区域运营中心。公司全球化布局策略有利于抵消个别国家或地区市场阶段性低谷及国际贸易摩擦等不可控因素的影响，进而保持稳健的发展态势。

在产能布局方面，目前公司在越南已经形成了年产 5GW 硅片、电池及组件一体化产能，美国 2GW 组件项目在建，近期我们对外公布了在越南投资建设 5GW 太阳能电池项目的规划，进一步强化海外一体化产能，未来会根据公司全球化战略，进一步完善公司全球产能布局。

10、请说明三季度出货如何，在手订单有多少？

目前公司在手订单饱满，三季度出货量预计环比会有提升，全年出货会朝着既定目标 60-65GW 努力。

11、请问公司股价一直下跌，公司有何措施？

公司有关注意到近期二级市场股价有较大幅度波动，目前公司经营正常，订单饱满，公司管理层会尽职尽责做好本职工作，按照既定目标完成业绩。对于公司未来发展，从我们新一期股权激励计划制定的公司层面业绩考核目标可以看出，近三年每年都会有约 30% 的增长，很有挑战性，也体现了公司管理层对行业和公司未来发展的高度信心。过去三年，公司累计现金分红超过 11 亿元，后续希望能更好更多地回馈广大投资者。

同时，我们也会把企业经营的信息及时、客观、公证地传递给广大投资者，便于广大投资者基于真实客观的信息做出投资判断。另外，我们也会通过多种方式、渠道，保持与投资者交流畅通，听取大家的意见和建议，保障投资者，特别是中小投资者的合法权益。

12、请问公司上半年的硅片和电池出货量、产能情况如何？特别是 N 型电池？

您好，公司对外销售产品以光伏组件为主，2023 年上半年电池组件出货 23.95GW。根据公司规划，2023 年底公司组件产能将达 95GW，硅片和电池产能约为组件产能的 90%。公司积极布局 n 型产品生产能力，按照规划，截至 2023 年末公司 n 型电池产能将超过 57GW。感谢关注。

日期

2023 年 9 月 14 日