

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"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	摩根大通 富瑞集团 摩根士丹利 麦格里资本 美国银行 花旗银行 兰馨亚洲 易方达基金 中信诚保 诺安基金 广发基金 鹏华基金 景顺长城基金 招商基金 泉果基金 东兴基金 永赢基金 长江证券 东吴证券 中金证券 中信建投证券 财通证券 太平洋证券 中银证券
时间	2024年9月2日
地点	“进门财经”（ <a href="https://s.comein.cn/A4XyN">https://s.comein.cn/A4XyN</a> ）
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理 杨爱青 财务负责人 李少辉 副总裁 祝道诚 董事会秘书 武廷栋
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、业绩、出货</p> <p>报告期内，公司实现营业收入 373.57 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润为-8.7 亿元，公司报告期末总资产为 1,200.13 亿元，归属于上市公司股东的净资产为 324.56 亿元。</p> <p>2024 年半年度，公司电池组件出货量超 38GW（含自用 1GW），其中组件海外出货量占比约 54%。N 型组件出货占比约 60%；</p> <p>2、持续技术创新，提升产品竞争力</p> <p>2024 年半年度研发投入 19.59 亿元，占营业收入 5.24%。截至报告期末，公司共有有效专利 1,827 项，其中发明专利 977 项。</p>

### 3、加速推进 n 型电池产能爬产，降本增效

根据公司产能规划，2024 年末公司组件产能将超 100GW，硅片与电池产能达组件产能的 80%，其中 n 型电池产能约 60GW。

### 4、开展公募 REITs 发行工作，加速资产周转

公司积极开展公募 REITs 的发型工作，实现资产进一步证券化，提升资产周转速度，降低财务杠杆，优化公司资产负债结构。目前，公募 REITs 项目已申报至国家发改委，并已完成反馈意见回复工作，等待国家发改委进一步审核。

### 6、回购公司股份，建立长效激励机制

公司进一步建立、健全公司长效激励机制，综合考虑公司经营情况、业务发展前景、财务状况、未来盈利能力等因素，计划使用不低于人民币 4 亿元（含）且不超过人民币 8 亿元（含）回购公司股份。截至 2024 年 6 月 30 日，公司通过深圳证券交易所交易系统以集中竞价交易方式回购公司股份 25,929,600 股，成交总金额为 479,990,241.55 元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

## 二、互动交流

### 1、公司在行业底部期间的资金策略？

公司二季度现金流与一季度相比有大幅好转，上半年公司为了应对未来的不确定性进行了储备资金，新增250亿元借款，其中超60%是3-5年期的长期借款，银行和金融机构的风险评估对公司比较认可，沟通顺畅；现阶段，公司对资本性支出采取更加审慎的评估，主要是支付以前年度的投资尾款，近期资本性支出呈下降的趋势；在降本方面公司成立了专门的降本小组，保证效率和品质的前提下进一步压缩成本和费用。多措并举来应对行业底部，在看得到的时间内，公司资金比较安全。

### 2、现阶段公司的接单策略和海外市场布局？

公司非常重视市场渠道，在阶段策略上公司对长期合作的客户要坚持合作，价格上随行就市。对于亏损现金流的订单会有所选择。

因为国际贸易政策层出不穷，公司为了满足海外市场，就推动我们建立海外供应链，持续优化海外市场渠道。

### 3、topcon的成本效率优势如何？对其他技术路线的看法？

topcon产能在5月中旬全面爬坡告一段落，成本效率已经达到行业第一梯队。行业技术

多样化，我们积极研发创新。不同产品有不同的应用场景，公司持续在关注不同技术的发展，我们认为在未来3-5年内topcon都有强大的竞争力，对HJT、BC我们有试验性的小批量的产出。

#### **4、二季度单瓦亏损降低原因是什么？**

单瓦亏损降低符合我们的预期，一方面新产能爬坡完成，良率和转换效率提升，有效降低了单瓦成本，同时公司加强供应链管理，控制采购成本。另一方面，二季度出货量环比大幅增长，摊薄期间费用。

#### **5、公司目前的库存情况和未来减值的风险如何？**

存货余额比年初有所减少，主要由于价格下降，但因公司出货量增加，存货的量比年初是有所增加的。上半年计提存货减值约4.3亿元，减值计提较充分。当前行业处于底部，在价格下降的趋势下，存货有一进步减值的可能，但随着价格下跌放缓，存货的减值也不会太大。

#### **6、此前公司有专利维权的动作，公司如何看待专利问题？**

公司在专利上目前采取的一系列动作都是站在商业角度的行为，后续如何解决公司会站在有利于行业健康发展的立场出发处理。对于专利的看法，公司响应国家号召，坚决保护知识产权，促进光伏行业稳健发展。

#### **7、公司二季度经营活动现金流大幅好转的原因？后续如何展望？**

公司二季度经营现金流好转主要有以下几方面原因：第一，公司出货量加大，同时带来了销售收款的增加；第二公司采取了降本的措施，公司二季度成本较一季度下降明显；第三，公司采用了一些银行的支付工具，跟供应商进行结算，减少现金的支付。在这几个方面的举措下，我们二季度的我们的现金流有的这个大幅的好转。

公司对经营活动现金流是非常的重视，通过加强销售收现能力、利用金融支付工具、加强供应链管理等多重举措，我们有信心公司的年度经营活动现金流为正值。

#### **8、目前公司现金流情况如何，银行对光伏行业的信贷态度如何？**

答：上半年新增了200多亿借款，中长期借款占比较高，结构合理。银行授信额度充足，大约有720多亿可用，实际已使用约340亿。除借款外，还有其他方式，如银行承兑汇票、信用证等，均需相应授信支持。虽然上半年融资金额比较大，同时也代表银行对我们持积极态度，公司与银行间互动沟通顺畅。

#### **9、公司perc产能的改造情况？**

Perc改造的最大原则是看有没有市场需求，目前perc在某些区域还是有竞争力的。Perc产能改造上半年用于满足订单需求导致推迟了一些时间，但我们已做好充足的技术设计评估和准备工作，未来可以随时择机启动。

**10、上半年组件出货市场拆分情况？**

各区的出货占比：中国区45%-50%，欧洲区 20%-25%，美洲15%-20%，其他区域包括亚太在15%左右。

**11、目前的订单结构有何特点，以及N型组件的市场需求情况？**

答：上半年订单中，N型组件占比约为60%，根据目前接单状况预测，Q3和Q4中N型组件的比例将会进一步增加，尽管仍存在一定程度的不确定性，但总体市场需求仍有一定保障。

**12、未来组件交付价格是否会继续下降？何时会出现平稳态势？**

Q3和Q4的组件交付价格下降趋势放缓，不像去年四季度那样显著变化。下半年仍有可能承压下行，但从整体趋势来看，交付价格已接近底部。具体平稳态势出现在哪个季度取决于市场需求变化、成本降低以及市场竞争状况等因素。

**13、公司如何穿越目前的行业周期？**

公司通过多年的积累，搭建了较为成熟的销售网络，在订单平衡上有更大的操作空间；多年沉淀的经营管理经验，在企业管理细节上做的更好；内部提升运营效率在此时期显得更加有价值；对于海外供应链打造公司也有丰富经验；除此之外我们还有很多专利技术，提升我们产品的竞争力。

日期

2024年9月2日