

证券代码：002129

证券简称：TCL 中环

TCL 中环新能源科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-08-28

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☒ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	长城基金管理有限公司、南方基金管理股份有限公司、景顺长城基金管理有限公司、大成基金管理有限公司、中欧基金管理有限公司、广东正圆私募基金管理有限公司、中信证券股份有限公司、华创证券有限责任公司、中国国际金融股份有限公司、西部证券股份有限公司、浙商证券股份有限公司、长江证券股份有限公司、国联民生证券股份有限公司、财通证券股份有限公司、申万宏源证券资产管理有限公司、财信证券股份有限公司、天风证券股份有限公司、蓝鲸财经、证券日报、中国基金报、上海人寿保险股份有限公司、中国农业银行股份有限公司、东北证券股份有限公司、东方证券股份有限公司、经济日报、经济观察报、浙江新干世业投资管理有限公司、国泰海通证券股份有限公司、广东泓屹资产管理有限公司、财联社、中国证券报、创金合信基金管理有限公司、国盛证券有限责任公司、北京逸原达投资管理有限公司、上海涌峰投资管理有限公司、西安敦成私募基金管理有限公司、界面新闻、华源证券研究所、诺安基金、和谐汇一、广州泓闾私募证券投资基金管理有限公司、工银安盛资产管理有限公司、上海国泰海通证券资产管理有限公司、麦高证券有限责任公司、海南盛熙私募基金管理合伙企业(有限合伙)、交通银行股份有限公司、深圳市长青藤资产管理有限公司、深圳红钧资本管理有限公司、深圳市宏盛鹏达投资有限公司、海通证券股份有限公司、中国建设银行股份有限公司、广州市罗爵私募证券投资基金管理有限公司、中信建投证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、东兴证券(香港)有限公司、深圳前海道谊投资控股有限公司、曼林(山东)私募(投资)基金管理有限公司、睿远基金管理有限公司、厦门中略投资管理有限公司、中信期货有限公司、国信证券股份有限公司、华泰保兴基金管理有限公司、国金证券股份有限公司、开弦资本管理有限公司、东吴证券股份有限公司、中泰信托有限责任公司、天津津融卓创投资管理有限公司、中国银河证券股份有限公司、亿能(青岛)投资集团有限公司、深圳茂源私募证券投资基金管理有限公司、上海思晔投资管理有限公司、深圳市鲲鹏恒隆投资有限公司、辽宁三弦互强投资股份有限公司、锦文资本有限公司、太平资产管理有限公司、深圳市麻王投资集团有限公司、山东嘉信私募基金管理有限公司、深圳深高私募证券投资基金管理有限公司、太平洋证券股份有限公司、杭州玖龙资产管理有限公司、东证融汇证券资产管理有限公司、中银基金管理有限公司、广州瑞民私募证券投资基金管理有限公司、宁波银行股份有限公司、柏骏资本管理(香港)有限公司、上海至璞资产管理合伙企业(有限合伙)、深圳市珞瑜私募证券投资基金管理有限公司、上海天序私募基金管理有限公司、青岛青桥资产管理咨询有限公司、万联证券股份有限公司、广东邦政资产管理有限公司、上海度势投

	资有限公司、北京泽铭投资有限公司、宁波宝隽资产管理有限公司、太平洋资产管理有限责任公司、摩根士丹利、野村国际(香港)有限公司、ACG MANAGEMENT PTE. LTD.、HSZ Group、Morningstar, Inc. 等
时间	2026 年 8 月 28 日
地点	深圳 TCL 国际 E 城 G1 栋 201 会议厅现场 及 线上会议
上市公司接待人员姓名	公司董事长、副董事长、CEO、CFO、董秘及相关产业负责人等
交流内容及具体问答记录	8 月 28 日, TCL 中环在深圳举行 2026 年投资者开放日活动, 管理层系统性阐释了 TCL 中环上半年经营情况及未来发展战略, 并回应投资者关切的问题。 风险提示: 本次活动及会议所涉及的经营目标、未来计划、收入预测等前瞻性陈述不构成公司对投资者的实质承诺, 相关经营目标、未来计划、收入预测等受市场环境等多方面影响, 可能会发生变化, 具体内容请以公司届时在指定媒体发布的定期报告或临时公告为准, 敬请投资者注意投资风险。 一、公司经营情况简介 (一) 业务回顾与展望 2024 年, 光伏行业由景气转为下行阶段, TCL 中环陷入经营危机, 公司的业务结构单一、组织流程僵化、市场变化判断失误、全球化能力不足等问题凸显: 市场萎缩, 头部一体化布局企业外购硅片大幅减少, 公司电池和组件业务没有按既定战略布局; 法人数量多、流程节点复杂, 企业效率不高; 数字化水平不足, 经营信息的呈现和反馈严重滞后, 在市场快速变化期影响决策效率; 国内超饱和竞争, 公司没有全球化布局, 对比行业内主要企业, 相对竞争力严重不足。2024 年公司光伏业务规模收缩, 出现巨大亏损。 自 2024 年三季度, 公司启动转型变革, 重点推动以下工作: 1、重塑变革、创新、当责、卓越的企业文化, 简化组织流程, 建立数字化经营体系; 2、转变为以客户为导向、按需生产的经营理念, 进行端到端考核管理, 重点补齐面向客户的营销能力、产品研发能力、国际化能力; 3、坚定落实战略, 补齐电池组件业务能力; 4、扩大国内市场和海外业务; 5、以 AI 赋能研发、生产和管理体系。 展望未来, 产业政策和市场调节的共同作用下, 光伏行业产能出清的进程正在

	加快，光伏的新场景应用也拓展了未来行业的增长空间。经过深度变革，TCL中环经营改善的趋势开始确立，未来将进一步夯实竞争力。新能源光伏业务下半年将力争达到40%的增长目标，一道新能源已于7月纳入合并报表，BC技术将成为当前业务最重要的增长引擎，同时依托TCL全球化业务的体系和能力，TCL中环将会加快海外业务的发展。 （二）上半年经营汇报与下半年工作规划 报告期内，公司实现营业收入143.1亿元，同比增长6.8%；实现归属于上市公司股东净利润-32亿元，同比改善24.5%。 1、新能源光伏 2026年上半年，光伏行业供需失衡延续，政策切换、银价上涨及国内新增装机大幅回落，产业链主要环节仍处周期底部。面对复杂的外部环境，公司通过优化业务及产品结构、推动组织与流程变革、强化精益运营及AI赋能制造等方式，持续改善经营质量。 公司新能源光伏业务2026年上半年实现销售收入112.7亿元，同比增长6%，较2025年上半年减亏29.6%。公司光伏材料业务坚持按需生产，硅片出货量53.9GW，市场占有率保持行业第一；组件业务实现逆势增长，出货量同比增长29%，营业收入达52.9亿元，收入占比已近50%，集采招标入围数量居前。公司深入推进一体化战略，完成收购一道新能源后，电池及组件产能分别达20GW和50GW，将加速BC产能技改。海外业务方面，公司坚定推进全球化战略，硅片及组件海外出货及收入均实现突破。 展望下半年，在“十五五”规划阶段性目标的落地、以及各地方政府的政策配套逐步落地，再加上绿电直联和新应用场景强制消纳的政策性组合拳下，预计需求有望回暖。公司将继续以高价值产品破局，推动与客户价值共创，以业务结构优化为牵引，加速一体化转型，持续加大X系列高端硅片及BC差异化产品布局，提升研发能力及经营效率，全面推进AI赋能降本增效，提升企业相对竞争力。 2、半导体材料 公司半导体材料业务以控股子公司中环领先为运营主体，公司持股比例32.72%。报告期内，中环领先实现出货量689MSI，同比增长17%，其中12英寸和8英寸及以下出货量占比分别为57.8%和42.2%，重点客户认证和产品导入按计划推进；实现营业收入30.4亿元，其中12英寸产品收入16.5亿元。
--	---

	展望全年，AI及算力需求爆发式增长，带动逻辑芯片和存储芯片需求提升，并对相关功率芯片需求形成一定拉动；叠加国产替代进程加速，半导体行业进入上行周期，带动半导体硅片市场量价齐增。中环领先将把握市场机遇，力争下半年业务实现同比增长20%，通过提升现有工厂产能等方式的规模增长和产品结构优化巩固市场地位，持续增强规模优势和盈利能力。 二、交流问答 Q1：公司近期已开展并购一道新能源、改造旧产线等动作，后续进一步推进一体化的具体方式及下半年的重点工作是什么？ 回答：公司明确三大方向：第一，硅片环节重点推出 X 系列产品，提升外销硅片在下游电池与组件端的性能表现和良率，以增强市场竞争力并加速外部客户开拓；第二，在电池环节通过战略合作方式整合社会资源，依托优质 TOPCon 电池供应商弥补电池与组件环节约 50%的产能缺口；第三，面向 BC 组件业务增长需求，公司将加速产能改造工作，以支撑 BC 技术路线的规模化发展。 Q2：收购一道新能源后的整合进展如何？BC 技术产能转换的具体路径是什么？ 回答：收购一道新能源的整合工作已顺利完成，双方在生产、运营、营销等环节已完成融合，现由统一团队开展工作。BC 技术目前处于上升期，BC 在电池转换效率和未来降本空间方面具备显著优势；TCL 中环并购一道新能源后，BC 电池总产能为 20GW，组件有 25GW 的 TOPcon 和 25GW 的 BC，公司将发挥 BC 的底层专利优势，加速产品开发和上线，打造长期成长潜力，以提升竞争力。 Q3：公司如何看待近期光伏硅片价格上涨的可持续性？硅片环节供需关系调整的时间点是什么？未来硅片盈利修复的时间点预计在何时？ 回答：硅片价格长期走势及盈利修复主要取决于供需关系，短期的影响要素比较多。国内方面，近期硅片价格在反“内卷”的要求下，于 8 月上旬实现阶段性修复，目前主要体现在硅料和硅片环节，待传导至电池和组件环节以及终端需求落地；海外市场方面，下半年需求有望增长，主要受海外政策调整及驱动。 Q4：在推进一体化战略的过程中，公司差异化优势具体体现在哪些方面？ 回答：一是 BC 电池技术领域拥有核心专利及技术积累，已确立新的工艺路线，预计或将在未来半年至一年的市场竞争中得到验证；二是组件端竞争力突出，20GW
--	--

	电池及 25GW 组件技改项目全部按一级能效标准实施，技术门槛高、执行力度强；三是公司已快速构建起海外业务体系，推动海外销售收入占比持续提升。 Q5：公司近年来在人员调整和组织架构方面有哪些具体思路和新变化？ 回答：公司人员调整与组织架构变革基于战略转型需要，由原先偏制造型、以硅片为核心的材料公司定位，转向更面向客户、产品及市场竞争的组织形态，核心目标是推动组织从内部导向转向市场化导向，强化客户响应能力与产品竞争力构建。 Q6：在行业处于逆风期且缺乏明显成本优势的情况下，公司仍希望保持高速增长，这是否与减亏目标及全国“反内卷”的宏观政策导向相违背？ 回答：公司坚守经营底线，坚持现金流为正，业务销售不以亏现金或低价接单竞争；上半年支撑业绩改善的核心因素包括：一是持续的技术创新；二是通过财务与运营部门协同推动非硅成本下降，提质增效与极致运营取得实质性变革；三是完成对一道的并购后，构建端到端研发体系，成立技术中心，实现从硅料、晶体、晶片到电池组件的全链条技术创新与成本管控；四是 AI 应用已产生显著效益，当前正将 AI 应用从晶体、晶片环节拓展至电池及组件环节，尤其在电池生产环节借鉴面板行业的技术创新与降本增效经验。 此外，公司业务的增长是通过改造盘活旧产能、加大电池组件业务占比、加速海外出货、以及产线技改推出高效产品等方式实现的，是光伏产业反内卷的成功案例，也是光伏行业高质量发展的具体体现。 Q7：今年上半年公司资产减值主要涉及存货跌价，后续在存货及资产减值方面将采取怎样的策略或规划？ 回答：上半年资产减值主要源于存货跌价，系依据行业价格趋势进行的符合会计准则的审慎评估，属行业共性现象；下半年将继续严格遵循会计准则，持续对库存及资产状态进行动态评估以确定可变现净值；同时，通过整合一道新能源实现规模效应，推动产销量环比增长，降低单位成本，并增强产品盈利能力，进而优化减值评估基础。 Q8：半导体硅片业务在营收和利润规模方面处于行业领先地位，其毛利率和净利率优于同行的核心原因是什么？ 回答：半导体硅片业务的盈利优势主要源于两点，一是产品结构与区域定位的协同优势，公司形成了匹配市场需求的结构性优势和区域化优势；二是公司12英寸
--	---

	产线正片率较高，宜兴工厂基本都是正片供货，仅徐州工厂在爬坡期测试片占比略高，但其测试片在特定区域可增强客户粘性、支撑技术进步，体现一部分的客户价值。 Q9：在中环面对诸多挑战的过程中，会沉淀下哪些核心要素或精神？ 回答：企业组织文化与团队能力是决定传统制造业企业成败的关键因素。传统制造业的发展需依托长期战略，并持续积累自身能力，尤其需在组织能力、团队能力及技术创新能力方面超越同行，方能在行业周期波动中实现持续向上发展。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无
日期	2026 年 08 月 28 日