

证券代码：300724

证券简称：捷佳伟创

深圳市捷佳伟创新能源装备股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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"/> 电话会议 <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	捷佳伟创 2024 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2025 年 5 月 12 日 15:00-16:30
地点	深圳证券交易所“互动易平台” <a href="http://irm.cninfo.com.cn">http://irm.cninfo.com.cn</a> “云访谈”栏目
公司接待人员姓名	董事长：左国军 独立董事：陈亚盛 财务负责人、副总经理：金晶磊 董事会秘书、副总经理：谭湘萍
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1.您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。</b></p> <p>答：您好！近年来光伏行业扩产迅猛，光伏产业链各主环节供需错配导致短期需求承压，光伏行业正处在产能调整期。长期来看，全球光伏市场仍有较大的增长空间，未来随着光伏行业持续增长、多种高效技术路线并行发展、电池转换效率不断提升以及制造成本加速降低、海外光伏市场本土化发展的背景下，太阳能电池设备行业向高效化、高产能化、智能化、国际化的竞争转变，设备行业技术水平不断提升，市场需求持续增加，作为光伏高效路线重要环节的光伏设备行业将迎来新的发展机遇。</p>

**2.2025年贵司分红率降低，主要是出于哪些方面的考量？**

答：您好！1、近年来光伏行业扩产迅猛，光伏产业链各环节供需错配导致短期需求承压，市场竞争更加激烈，各环节经营及现金流均承受较大压力，光伏行业正处在产能调整期。在充分考虑公司盈利情况、行业及企业发展状况、股东回报等因素，并确保公司能够平稳健康长远发展的前提下，公司拟定了2024年度利润分配方案。2、公司高度重视对投资者的合理投资回报，自上市以来持续现金分红，期间实施完成了2次股份回购，近三年（2022年度—2024年度）累计现金分红及回购注销总额预计达933,704,796.60元，占年均归母净利润比例51.45%。

**3.请问捷佳伟创在2024年半导体设备上营收占比大概有多少？另外捷佳在XBC上有哪些优势？最近有部分厂商在加速BC产能建设。**

答：您好！目前公司主要业务为光伏电池装备的研发、生产与销售，半导体设备业务占比较小。公司作为技术平台型企业，在TOPCon、HJT、XBC、钙钛矿及叠层等技术路线均有布局，并都可以提供整线设备，谢谢！

**4.请问下2025年一季度合同负债131亿余额对应预付商品款，能否说说目前TOPCon、HJT和BC订单的占比，我翻阅了贵司的公告和问董秘信息，已很久没提及订单比例，能否详细说说？**

答：您好，公司合同负债余额中对应的设备技术路线主要为TOPCon技术路线。谢谢！

**5.从办企业的角度来说，捷佳伟创的各项经营指标都是十分优秀的。每股7.94元的业绩，在深沪京5000家上市公司中，都是凤毛麟角的存在。但股票市场给予贵公司的评价，却又走向了另一个极端：一个年营业额190亿、年纯利27.6亿、近三年年均增长50%的绩优公司，总市值才区区198亿（5月7日市值），几乎与年营业额持平，市盈率低至7倍。两种评价可谓天地之差。为什么会这样呢？公司怎样来改变？**

答：您好！股价波动受多种因素影响，近年来公司通过股份回购、现金分红、披露业绩预告等措施积极维护公司股价，同时公司持续聚焦主业，加大研发投入，积极拓展海内外市场，保持公司高质量可持续发展，提升公司的内在价值和长期投资价值，以回报广大投资者。谢谢！

**6.恭喜贵司 2024 年海外订单再创新高，请问这些订单分布在哪些国家，美国关税可能对此造成什么影响？**

答：您好！随着海外本土光伏产业的发展、国内电池片企业海外布局以及技术迭代，目前公司接洽的海外项目呈现全球多点化的趋势，公司具有多年海外市场拓展经验以及多技术路线整线交钥匙方案提供能力，同时公司也在海外进行了前瞻性布局，这是公司拓展海外市场的优势，也将为公司海外订单带来积极影响。谢谢！

**7.您好！祝贺捷佳伟创公司在 2024 年度取得了 2018 年上市以来最好的经营业绩！尽管整个光伏行业正处于寒冬时节，但公司在管理团队的坚强领导下，经过全体捷佳人艰苦卓绝的努力，逆天而行，还是取得了卓尔不凡的辉煌战绩。历年的经营成果证明，公司管理团队是十分优秀的，是具备长远战略眼光的，是能够做到未雨绸缪的。相信公司在您们的精心筹划下，一定能够挺过这次行业寒冬，走向更加辉煌的未来。**

答：您好！感谢您对公司的支持，公司及公司管理层会持续聚焦主业，加大研发投入，保持公司高质量可持续发展，谢谢！

**8.贵司目前生产的光伏设备，营业成本占比较高的进口零部件有哪些？**

答：您好！近年来，公司生产设备用的零部件国产化率持续提升，核心的零部件如真空泵、电源等亦做到了国产化，谢谢！

**9.你好，公开信息显示，公司常规收款模式是 3331，请问公司验收完毕确认收入后，10%尾款是不是记入合同资产？截止 2025 年 1 季**

度末，公司应收账款高达 47 亿多，如果加上合同资产就更多了，另外请介绍一下这些欠款回收的概率有多大？公司采取了那些措施？

答：您好！公司应收货款中的最后 10%尾款一般为质保金，在设备验收合格后一般计入合同资产。目前公司还未收回的货款中，大部分来自行业的头部企业，风险可控。公司对订单的回款施加了措施，在订单签订时，对客户进行分级，在订单执行期，公司会时刻关注客户经营情况，作出相应调整。谢谢！

**10.贵司在 2025 年有何市值管理计划吗？比如市值在多少以下会进行回购，回购预算多少？**

答：感谢您对公司的建议和关注。公司于 2025 年 4 月制定了《市值管理制度》，以提升公司投资价值，增强投资者回报。近年来公司通过股份回购、现金分红、披露业绩预告等措施积极维护公司股价，同时公司持续聚焦主业，加大研发投入，积极拓展海内外市场，保持公司高质量可持续发展，提升公司的内在价值和长期投资价值，以回报广大投资者。未来如有回购计划，公司将按照规定及时披露。

**11.公开信息显示，公司在研发半导体先进制程 28nm 以下 12 英寸晶圆清洗设备，请问进展如何？另外请介绍一下公司半导体在半导体清洗设备及锂电设备新签订单情况？同时介绍一下公司海外订单情况？**

答：您好！公司的半导体 6 吋、8 吋槽式清洗设备持续获得批量订单，并已推出 12 英寸无篮槽式湿法设备，同时公司正在进行碳化硅外延炉、碳化硅离子注入机等第三代半导体装备的研发；锂电设备中，公司的卷绕镀膜设备成功出货，同时拓展新装备新技术用于消费电子、汽车、新能源等领域。随着海外本土光伏产业的发展、国内电池片企业海外布局以及技术迭代，目前公司接洽的海外项目呈现全球多点化的趋势，公司具有多年海外市场拓展经验以及多技术路线整线交钥匙方案提供能力，这是公司拓展海外市场的优势，也将为公司海外订单带来积极影响。谢谢！

	<p><b>12.2024 年公司太阳能电池生产设备销售量同比高增 123.46%至 22136 管/台，但下游扩产进度的放缓使得公司设备出货量同比减少 61.85%至 13006 管/台。已销但未出货的设备是否会因放置时间太久老化而导致损失？</b></p> <p>答：您好！公司采取“以销定产，以产定购”的经营模式，在与客户签订订单后根据订单情况确定采购计划。在订单执行期，公司会时刻关注客户经营情况，作出相应调整。公司目前存货中，绝大部分为发出商品，主要原因是公司设备产品验收期较长，未验收前该部分产品在存货中反映，公司设备在出货时一般可以收到 60%左右的设备款，以降低回款风险。谢谢！</p> <p><b>13.2023-2024 年，两年贵司产能分别多少？产能利用率多高？</b></p> <p>答：您好！公司生产的产品基本为定制化设备，采用以销定产的生产模式，根据客户订单情况进行排产。谢谢！</p> <p><b>14.现阶段关于行业发展升级路径有着比较大的表述。请问 1) 现在公司接到 tp2.0 改造订单量如何以及组件量产主流出货功率能达到多少瓦？ 2) 之前交流的双面 poly 提效功率是否达到 0.5%及与量产线匹配的经济性怎样？ 3) poly 减薄效果怎么样？ 4) 边缘钝化设备出货量达到什么量级？</b></p> <p>答：您好！公司在 TOPCon 技术的升级持续投入研发，包括双面 Poly、边缘钝化等技术，目前这些提效手段正在不断优化中。谢谢！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 5 月 12 日