

**晶科能源股份有限公司
投资者关系活动记录表**

编号：2023-009

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 checked="" type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明）
参与单位	<p>华安基金、东方红资管、农银汇理基金、摩根基金、鹏华基金、高毅资产、聚鸣投资、汇丰晋信、中庚基金、复盛资产、希瓦资产、Aberdeen AM、Blackrock、JP Morgan AM、Schroders、AEZ Capital、EverPoint 等；长江证券、东吴证券、中信建投证券、招商证券、中金公司、广发证券、中信证券、天风证券、兴业证券、海通证券、财通证券、浙商证券、国海证券、华福证券、东方证券、华创证券、华兴资本、开源证券、摩根士丹利、花旗等组织的策略会及投资者调研等。</p>
公司接待人员姓名及职务	<p>董事会秘书：蒋瑞 投资者关系总监：魏添 投资者关系经理：陈普妆、章友浩</p>
时间	2023 年 9 月
地点	各地券商策略会、公司现场调研、线上电话会议、线下参观

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>1、 公司三季度出货和盈利情况预计如何？</p> <p>三季度组件价格回落有利于刺激下游市场需求的有效释放，公司全年订单饱满，有信心完成三季度 19-21GW 以及全年 70-75GW 出货目标。综合三季度行业整体组件签单价格走低和上游硅料价格反弹等因素，行业整体一体化利润承压。公司层面三季度 N 型占比环比稳中有升，叠加海外市场发货好转等因素，整体盈利有望维持稳定。</p> <p>2、 公司如何看待 BC 技术路线？未来的市场空间如何？</p> <p>公司认为 BC 是平台化产品，工艺步骤比较复杂，且当前在银浆、硅片薄片化等方面降本仍面临较大挑战。应用方面，BC 背面遮挡过多以及双面率低，更适合做单面产品，综合发电收益和 TOPCon 相比仍有差距，可作为市场技术路线分支进行布局。</p> <p>3、 公司为何坚定看好 TOPCon 是主流的商业路线？</p> <p>作为行业 N 型 TOPCon 路线的引领者，公司认为 TOPCon 作为主流技术路线拥有“转换效率上限高、低成本产业化、设备配套更优”三方面优势，因此在未来三到五年依然是主流路线。</p> <p>4、 头部组件厂扩产 TOPCon 后，公司如何维持领先优势？</p> <p>2022 年公司率先实现 TOPCon 大规模量产，在 2023 上半年成</p>
---------------------------	--

	<p>为行业首家实现单季度 10GW 出货规模的企业。从目前市场招投标进程和体量来看，TOPCon 市占率提升较快，但产能投产和有效产能达产仍需要大量技术累积和爬坡周期。得益于前期成功建设经验，公司产能爬坡速度较快、先进产能占比较高、一体化各环节配合度高，半年左右的领先优势将保持甚至进一步扩大。</p> <p>5、未来 TOPCon 提效降本空间如何？当前扩产是否会影响后续新技术应用？</p> <p>现在主流为单面 TOPCon 产品，效率逼近 26%。公司计划于明年推出双面 TOPCon，预期量产效率可到 26.5%，并希望在随后的 24 至 25 年逐步达到 27%至 27.5%的量产效率。降本方面，未来将与设备企业通力协作，进一步简化产线流程，同时发挥在供应链以及一体化各环节之间的配合度优势。此外，公司在设计第一代产品的时候，已经给未来第二代和第三代产品留下了充足的规划空间，现有产能将对未来的技术进步起到促进作用。</p> <p>6、山西一体化大基地与其他 N 型产能区别？</p> <p>山西基地融合了公司最为优异的软硬件设施，创新和研发资源，旨在实现更进一步的一体化智能制造和数字化升级。另外，通过与产业链上下游合作伙伴的协同整合，加速技术创新，在成本控制、质量管理等方面实现新的突破，是公司重大的战略举措。</p>
附件清单 (如有)	无

日期	2023 年 9 月 28 日
----	-----------------