

**晶科能源股份有限公司**  
**投资者关系活动记录表**

编号：2023-010

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明）
<b>参与单位</b>	<p>广发基金、华夏基金、易方达基金、华泰柏瑞基金、南方基金、银华基金、博时基金、景顺长城基金、天弘基金、交银施罗德基金、上投摩根基金、摩根士丹利华鑫基金、华宝基金、富安达基金、新华基金、中信建投基金、兴业基金、农银汇理基金、申万菱信基金、平安基金；润晖投资、农银人寿保险、中国人寿养老保险、中邮人寿保险、国泰财产保险、未来资产环球投资、贝莱德资管、华能贵诚信托、摩根亚太资管、中投国际、Morningstar Inc、Elevation Capital、Hel Ved Capital、CI Global Investments；长江证券、东吴证券、中信建投证券、中金公司、广发证券、中信证券、天风证券、国金证券、国盛证券、浙商证券、华泰证券、光大证券、国海证券、申银万国证券、东方证券、平安证券、摩根大通证券、花旗证券、美国银行证券、大和证券、麦格理证券、杰富瑞证券、中信里昂证券等 500 余人在线参与。</p>
<b>公司接待人员姓名及职务</b>	<p>董事长：李仙德          首席财务官：曹海云          首席营销官：苗根          首席技术官：金浩          董事会秘书：蒋瑞</p>
<b>时间</b>	2023 年 10 月
<b>地点</b>	线上电话会议

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p><b>【2023 三季度业绩】</b></p> <p>2023 年第三季度，公司实现营业收入 850.97 亿元，同比增长 61.25%；归母净利润 63.54 亿元，同比增长 279.14%；扣非净利润 60.47 亿元，同比增长 298.94%。Q3 单季度利润超过 25 亿元，环比持续增长；</p> <p>市场方面，2023 年前三季度光伏产品出货量 55.7GW，组件出货 52.2GW，N 型占比 57%，电池效率达 25.6%；</p> <p>研发方面，N 型 TOPCon 电池转换效率创造 26.89% 的新纪录；</p> <p>四季度出货预期 23GW 左右，N 型产品出货进一步提升，有信心超额完成 70-75GW 的全年出货目标。</p> <p><b>【投资者问答环节】</b></p> <p><b>1、 电池转换效率达到了 26.89%，未来该技术导入时间节点？双面 Poly 进展？</b></p> <p>TOPCon 量产效率能够达到 28% 以上，公司分时间制定后续的技术量产目标，目前 25.6%-25.7%，明年年底希望达到 26.5% 的转换效率。目前双面 Poly 有中试线进行量产，转换效率在 26% 左右，计划明年年底开始逐步落到生产。</p> <p><b>2、 出货量预期及出货量目标？</b></p> <p>今年全年出货确定性强，有信心完成 70-75GW 的出货目标；预期明年保持健康增速，不低于 30% 的市场增长。</p> <p><b>3、 欧美市场出货和盈利变化？</b></p> <p>1) 美国市场：正在逐步恢复供货，公司长期目标是在美国市场市占率达到 20%。2) 欧洲市场：组件价格下跌，短期存在库存压力，长期从能源成本、客户基础等角度来看，欧洲市场会持续保持 20%-30% 的增长，公司预计欧洲市场出货占比达到公司总量 20% 以上。</p> <p><b>4、 美国市场订单签订比例？对美国市场政策展望？</b></p> <p>美国市场以大型地面电站为主，占比超 80%。政策的走向存在不确定性，公司在海外有着完整的产业链，也是反规避调查的白名单企业，叠加公司在合规运营与溯源方面的积累，具备海外认证优势，对美国市场恢复较有信心。</p> <p><b>5、 对明年市场需求的展望，增量主要来自哪些市场？</b></p> <p>对明年全球市场需求保持乐观，目前大量地面电站项目在积极推进，中国、美国、欧洲还有中东市场，都可以看到 10GW 甚至以上的增长；在拉美和东南亚等新兴市场有些国家会有 100% 以上超速</p>
---------------------------	--

	<p>增长。</p> <p><b>6、国内第二批大基地需要配套送出线路的建设，如何看待明年国内地面光伏需求？</b></p> <p>储能成本的下降和应用，会很大程度缓解电力压力；如果光伏加储能的成本可以覆盖传统能源，光伏加储能将会成为未来主要的电力模式，明年 20%的市场增长仍较为可观。</p> <p><b>7、从公司角度看，TOPCon 相比 PERC 超额盈利是否会拉开？</b></p> <p>长期来看由于 TOPCon 性能的提升，N 型溢价率较 P 型会进一步拉开；此外每家 TOPCon 企业生产的产品效率、良率不一样，不同性能的 TOPCon 售价也会有差别，因此盈利水平差距会有所扩大。</p> <p><b>8、海外利率上行和组件价格下行对海外电站收益率的影响？</b></p> <p>对前期已经锁定利率的电站，组件价格下降是非常大的超额收益；对于新开发电站，因为绿电市场发展较好，绝大部分上升利率可以传导至下游，对业务没有产生明显影响。</p> <p><b>9、公司的成本领先性？</b></p> <p>公司垂直一体化成本在行业中处于领先地位，明年随着山西一体化大基地先进产能的释放，运营成本会显著降低。</p> <p><b>10、对市场悲观情绪的看法以及价格竞争的影响？</b></p> <p>市场需求的增长是确定的，技术发展带来的成本下降会提升产品竞争力，全球化能力可以捕捉更多市场需求。</p> <p><b>11、公司未来 2-3 年资本开支的计划？</b></p> <p>公司追求有竞争力的先进产能，明年只有山西一体化大基地的建设计划，暂无其他规划。未来会持续评估市场变化和技术迭代情况，并通过盈利能力的提升来进行先进产能的投资。</p> <p><b>12、公司对储能的想法和布局？</b></p> <p>光伏加储能是未来的电力供应模式，公司将储能作为种子业务培养，关注于做好技术、质量和商业模式，着眼长远的发展。</p> <p><b>13、三季度减值情况如何？什么原因？</b></p> <p>在设备方面，公司大部分均是 TOPCon 先进产能；在库存方面，公司在手订单充足，所有库存均有合理价格订单覆盖，无需计提大量减值。</p>
--	---

	<p><b>14、晶科在技术上动态领先同行半年到一年的优势，持续性如何？</b></p> <p>公司在战略上持续保持技术领先，制定了今年 25.8%、明年 26.5% 的效率目标，并有着清晰的技术路线图，我们认为动态领先半年优势在 24 年甚至 25 年依然可以做到。同时产品不仅只比效率，还有良率和成本，公司在多项指标上都处于行业领先。</p> <p><b>15、产业价格下降期间，公司盈利水平如何维持？</b></p> <p>凭借公司的技术领先优势、全球化能力、成本控制能力，可以保持一体化 6%-8%的净利率水平，并通过规模的增长实现公司业绩的增长。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2023 年 10 月 31 日</p>