

**晶科能源股份有限公司**  
**投资者关系活动记录表**

编号：2025-04

<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 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、易方达基金、博时基金、景顺长城基金、永赢基金、万家基金、华夏基金、中信建投基金、浙商基金、平安保险、博裕资管、昆仑健康保险、红杉资管、淡水泉资管、摩根亚太资管、麦格理资管、三峡资管、圆方资管、厦门国贸投资、富瑞金（香港）投资、施罗德投资、正心谷投资、国调战新投资、华美国际投资、广东正圆私募、长江绿色发展私募、粤民投（广州）金融投资、Deutsche Bank AG、Greenwoods Asset Management、Inpsur Capital、Oxbow Capital Management、以及长江证券、东吴证券、中信建投证券、财通证券、招商证券、广发证券、海通证券、兴业证券、中信证券、华泰证券、国泰海通证券、华创证券、国信证券、国金证券、中银国际证券、光大证券、东方证券、中泰证券、太平洋证券、开源证券、Jefferies、BofA、Daiwa 等参与线上业绩交流会。</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>	2025 年 4 月 30 日
<b>地点</b>	线上电话会议

<p><b>投资者关系活动 主要内容介绍</b></p>	<p><b>【2024 年度业绩】</b></p> <p>2024 年度，公司组件出货 92.9GW，第六次荣登全球组件出货第一。报告期内实现归母净利润 0.99 亿元，在过去一年同行普遍出现大规模亏损的背景下，展现了较同业更强的经营韧性。同时公司持续优化财务结构，2024 年底资产负债率逆势同比下降 2 个百分点，经营性现金流保持稳健。</p> <p>技术方面，公司高效 TOPCon 产品可实现最高功率 670W，正面功率不输于市场任何商业化技术路线，据实证电站验证实际发电量平均高 2-3%，可实现 0.5-1 美分/W 的溢价。公司计划于 2025 年底完成 40%以上产能的升级改造。未来公司一方面通过金属化革新、正面钝化优化等多项新技术对 TOPCon 持续升级，保持行业领先。另外一方面利用 AI 技术加速叠层电池的研发迭代。公司钙钛矿叠层电池实验效率已达到 34.22%。</p> <p>全球化方面，公司沙特项目顺利推进，预计 26 年下半年逐步投产。公司美国 2GW 组件产能在 2024 年底已实现满产运营。同时公司也在积极推行 GDR 并在德国上市，拓展全球化的融资渠道，以此来增强公司的资本实力。</p> <p>光伏组件主业之外，公司也在持续探索光储融合发展，连续多个季度位列 BNEF Tier1 储能厂商名单，并在欧洲、中东、亚太等海外市场不断突破，推动储能业务持续高速增长。2024 年，公司储能系统出货突破 1GWh，2025 年储能系统出货目标 6GWh。储能已逐步成长为公司的第二价值成长曲线。</p> <p><b>【2025 年一季度业绩】</b></p> <p>公司一季度组件出货量 17.5GW，继续领跑行业。储能系统出货 310MWh，同比增长 34%。报告期内，行业主产业链价格整体处于低位，叠加海外贸易政策变化扰动，公司一季度归母净利润亏损 13.9 亿元。下一阶段，公司将积极应对行业需求和政策变化，持续响应供给侧改革，优化市场策略和供应链管理，并不断提升技术和产品竞争力，努力保持行业领先地位。</p> <p>截止一季度末，公司 2025 年订单可见度已达 6 到 7 成，有力支撑全年出货目标顺利达成。预计二季度公司全球组件出货 20-25GW。</p> <p><b>【2025 年经营展望】</b></p> <p>2025 全年组件出货目标为 85-100GW，储能系统出货目标 6GWh。年底高效 TOPCon 产品功率 650-670W，计划年底完成 40%以上产能升级，同时努力优化资产负债结构，保证公司现金流健康。</p>
----------------------------------	--

	<p><b>【投资者问答环节】</b></p> <p><b>1. 近期光伏行业价格有所波动，如何判断行业未来的价格走势和盈利状况？</b></p> <p>当前国内分布式抢装高峰已过，市场报价逐渐趋向理性。但长期来看，无论是 AI 驱动还是绿色电力需求，光伏长期需求依旧旺盛，结合行业供给侧改革的指引，将助力行业有序发展。并且一些跨界光伏企业已在逐渐退出市场竞争，我们认为行业会逐渐进入从亏损到盈亏平衡、再到逐渐盈利的过程，有规模化优势、品牌溢价、领先技术和成本控制优势的企业，会更具有竞争力。</p> <p><b>2. TOPCon 三代产品的成本表现和发电增益与其他技术路线相比如何？在当下的竞争格局下，公司考虑如何保持技术领先性和未来技术布局？</b></p> <p>一方面，公司凭借多方面技术升级，高效产品可实现 670W 的组件功率，正面功率不输于市场任何商业化技术路线，成本保持优势，实际发电量基于全球多个实证电站测试平均高 2-3%。今年将完成 40%以上产能的升级改造。未来公司将通过金属化革新、正面钝化优化等多项新技术对 TOPCon 持续升级，保持行业领先。另一方面，公司利用 AI 技术加速钙钛矿叠层电池研发，当前钙钛矿和 TOPCon 的叠层电池稳定性较去年已有显著提升，预计有机会在三年左右形成中试线。</p> <p><b>3. 公司在储能方向的战略考量？以及在手订单情况？</b></p> <p>光储一体化一直是公司的战略方向，当前储能业务逐步成熟，2025 年储能系统在手订单已达 5 到 6 成，公司有信心完成全年 6GWh 的出货目标。</p> <p><b>4. 公司在过去两年凭借 N 型技术确立了行业龙头地位，请问公司管理层在战略层面如何布局去长期维持龙头地位？</b></p> <p>第一是在复杂的国际贸易形势下，推动从全球营销、全球制造到全球投资的升级。通过输出技术的深度合作获取市场，如和沙特 PIF 的合作模式，如果取得成功，会很快地复制到其他地区。第二是推动山西大基地这样的一体化项目，通过数字化和 AI 提升管理效率、降低成本，同时实现更高的 ESG 水准。第三是通过高强度的研发投入，保持技术和产品的持续领先。</p> <p><b>5. 公司当前 GDR 发行进展？</b></p> <p>当前 GDR 的准备工作在正常推进。基于和海外投资者的非交易</p>
--	--

	<p>路演沟通，当前海外投资者较为看好中国资产。且光伏行业目前处于周期底部位置，海外投资人普遍认可公司的长期投资价值。</p> <p><b>6. 公司 2025 年资本开支计划和现金流情况？</b></p> <p>公司从去年开始大幅降低产能投资计划和规模，今年主要聚焦高效产品的升级改造，预计全年资本开支 40 亿元左右。经营现金流是公司关注的经营重点，2024 年全年实现经营现金流近 80 亿元，今年目标实现正向经营性现金流，持续提升经营效率。</p> <p><b>7. 公司 2025 年 Q1 的资产减值情况，以及未来 P 型减值压力？</b></p> <p>公司一季度计提资产减值超 4 亿元，主要为存货减值。从产能结构来看，公司 P 型产能占比已较小。今年公司会根据会计原则进行相关减值测试，预计不会有特别大的减值压力。</p>
<b>附件清单 (如有)</b>	无
<b>日期</b>	2025 年 4 月 30 日