

**晶科能源股份有限公司  
投资者关系活动记录表**

编号：2025-05

<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>	广发基金、华夏基金、南方基金、景顺长城基金、永赢基金、招商基金、华商基金、上银基金、泰康资产、中再资产、大家资产、太平资产、禾其投资、3W fund、GIC、Inforesight Investment、Aspex Management、Ivy capital、Millennium、Polymer Capital Management、J.P. Morgan Asset Management、Point72 Asset Management、T. Rowe Price、Pictet Asset Management、Greenwoods Asset Management 以及中信建投证券、长江证券、东吴证券、中信证券、兴业证券、东方证券、华泰证券、西部证券、华创证券、财通证券、浙商证券、招商证券、开源证券、广发证券、方正证券、国投证券、光大证券、中金公司、BofA、CITI、Morgan Stanley、JP Morgan 等组织的策略会及投资者调研交流。
<b>公司接待人员姓名及职务</b>	董事长：李仙德 首席财务官：曹海云 董事会秘书：蒋瑞 独立董事：裘益政 投资者关系高级总监：魏添 投资者关系经理：陈普妆、章友浩
<b>时间</b>	2025年5月29日
<b>地点</b>	业绩说明会、投资者集体接待日、券商策略会、公司现场调研、线上电话会议、机构反路演等

投资者关系活动 主要内容介绍	
	<p>1. 公司海外市场最新进展情况如何？哪些国家和地区表现突出？原因是？</p> <p>公司 2024 年海外出货占比近 6 成，随着光伏产品经济性不断提升，中东非、东南亚等新兴市场增速较高。</p> <p>2. 公司下半年的订单量如何？</p> <p>截止一季度末，公司 2025 年组件订单可见度已达 6 到 7 成，有力支撑全年出货目标顺利达成。</p> <p>3. 目前很多光伏组件企业多在缩减产能以应对行业的寒冬，但贵公司却在升级产能，请问贵公司升级产能的好处是什么？</p> <p>公司最新高功率 TOPCon 产品较未升级产品功率可提升 20-30W，供不应求，可实现 0.5-1 美分/W 的溢价，保持技术和产品持续领先，助力公司保持更强的竞争力和经营韧性。</p> <p>4. 公司去年业绩较同期大幅下滑，扣非后出现亏损。能否分析一下原因？何时才能迎来行业拐点？</p> <p>2024 年行业竞争加剧，导致主产业链价格持续下跌，行业整体盈利承压。报告期内，公司灵活调整经营策略，凭借 N 型技术和全球化优势，较同业表现出更强的经营韧性。当前行业供给侧改革稳步推进，并且一些跨界光伏企业已在逐渐退出市场竞争，将助力行业向有序方向发展。</p> <p>5. 公司目前是否有充足的授信额度和融资渠道？银行的资金支持力度是否由于光伏周期的变动而改变？</p> <p>公司当前融资渠道正常，一季度公司适当增加部分长期贷款，保持合理、安全的在手现金储备，并积极推进公司 GDR 项目进展。全年公司将继续努力优化资产负债结构，目标实现正向经营性现金流，持续提升经营效率。</p> <p>6. 中美关税政策对公司有什么影响？公司如何应对？</p> <p>面对国际贸易壁垒，公司通过“多元市场+全球供应”机制予以应对，从而保障高溢价市场供应稳定，同时不断拓展增速较快的新兴市场。</p> <p>7. 公司储能业务方面，今年以来最新进展如何？今年整体预期如何？公司后续有哪些规划与考虑？包括出海方面？</p>

	<p>光储一体化一直是公司的战略方向，近年来公司充分利用光伏渠道优势，深化客户合作，持续迭代光储系统解决方案。当前公司储能业务逐步成熟，2024年储能系统出货超1GWh，2025年全年储能系统出货目标6GWh。2025年公司将继续积极开拓海外市场，当前储能系统在手订单已达5到6成，公司有信心完成全年出货目标。</p> <p><b>8. 公司储能业务二季度出货量是多少？</b> 公司当前储能业务逐步成熟，海外市场不断开拓，储能系统二季度出货量预计将继续保持同比高增长。</p> <p><b>9. 海豚520KWH工商储能推出后，对公司储能业绩推动有多大的作用？</b> 公司新储能产品具备大容量、高灵活、强适配、严安全等诸多优势，且采用高度集成化、标准化模块设计生产，可降低成本并显著提升安装效率，提升公司产品竞争力，助力公司实现全年出货目标。</p>
<b>附件清单 (如有)</b>	无
<b>日期</b>	2025年5月29日