

证券代码：002459

证券简称：晶澳科技

晶澳太阳能科技股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国盛电新 王磊； 国盛证券 杨润思 华夏基金 吴昊； 鹏华基金 谢书英 北信瑞丰 王鹏； 景顺长城 鲍无可 博时基金 孔祥瑞； 中庚基金 罗佶嘉 农银汇理 凌晨；长盛基金 吴达 银华基金白照坤； 南方基金 郑诗韵 长城基金 杨宇 等
时间	2020年2月5日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书武廷栋

投资者关系活动  
主要内容介绍

一、介绍部分

**主持人:** 受疫情影响,需求整体影响不大。受到疫情影响,国内电站开工可能会向后推迟,原来预期在一季度建设的19年竞价项目可能会向二季度平移。但是随着国内政策的逐步清晰,20年国内光伏补贴15亿元,其中10亿元用于竞价项目,5亿元用于户用项目,全年国内需求有望维持在50GW左右,较2019年有望大幅增长。从海外来看,随着组件价格逐步企稳,光伏海外订单观望情绪逐步结束,需求开始回暖。同时3月31日是日本和印度的财年节点,一季度需求较为旺盛。另外根据印度保障性关税政策,从2020年1月30日开始,到2020年7月29日,保障性关税为15%,较前面下调5pcts,另外印度的基础关税依旧处于豁免状态,海外需求整体在一季度有望复苏。全年需求20年有望维持在150GW左右,同比增长25%左右。

终端趋于平价,海外市场兴起,品牌优势和可融资性创造渠道壁垒。随着海外市场的兴起,海外客户对品牌可融资性的要求在组件定价中逐步体现,全球组件前十市占比持续提升,组件厂商逐步形成寡头格局。过去,光伏板块一直以组件价格下降来刺激装机需求提升。2020年之后,随着全球光伏大部分地区实现平价,光伏度电成本低于火电等其他电源成本,需求对组件端价格敏感度有望降低,而需求依旧根据各地政策和用电增长稳步增长。组件端盈利格局有望得到优化。

今天我们请到了组件龙头厂商晶澳科技董秘武总,来给我们介绍下当前组件厂商开工和需求情况,和产业链后续走势展望。

**董事会秘书武廷栋:** 大家好,首先给大家拜个晚年。我从两个方面介绍一下,一是公司的介绍,另外一方面是疫情对公司的一些影响。

公司情况介绍如下:

晶澳是行业老兵,但是在国内资本市场还是新人。自去年重组以来,我们只发布了2019年上半年的数据,下半年数据尚未披露,所以今天重点和大家分享一下公司的定位和差异化特点。

我先简单介绍一下公司董事长靳保芳先生。靳总1992年荣获全国五一劳动奖章、1995年荣获全国劳动模范,第十、十一、十二连

续三届全国人大代表，机电商会光伏分会理事长，光伏行业协会副理事长。从 1996 年进入光伏行业以来，就为企业定义了“开发太阳能、造福全人类”的使命。靳总旗下从事光伏业务的曾经包括晶龙集团和晶澳科技，晶龙在 1996 年开始做拉晶，行业中最早的一批企业。2005 年靳总和澳大利亚的科学家和管理团队成立了晶澳，2007 年在美国纳斯达克上市。2018 年，晶澳完成私有化，晶龙光伏业务整合到晶澳，借壳天业通联重组上市，并于 2019 年 9 月 19 号顺利过会，12 月 13 号更名为“晶澳科技”。

晶澳在 2019 年上半年组件出货约 4.2GW，营业收入 88.7 亿元，净利润约 4.2 亿元，2020 年 1 月 22 日公布业绩修正，全年归属上市公司股东净利润预计 9.4-12.9 亿元区间。公司 2 万多名员工，国内和海外共有 12 个生产基地，国内主要分布在河北、江苏、安徽、上海、内蒙古、云南，国外有马来西亚和越南。全球客户有 33,000 多，公司定位为垂直一体化的一线品牌组件供应商。

企业自身优势主要体现在以下四个方面：

1、品牌优势，晶澳 15 年光伏电池经验，超过 10 年组件经验，多年荣获财富中国 500 强、全球新能源企业 500 强的荣誉，连年被彭博财经评为全球最具融资价值光伏组件品牌的荣誉称号，并且连续 4 年获得欧洲顶级光伏品牌称号。

2、技术优势，晶澳是做电池起家，多年持续研发投入拥有 700 多项专利，其中发明专利 100 多项，大部分在电池方面。100%实现二次印刷工艺，二次印刷能减少断栅和虚焊，提升电池的质量。垂直一体化企业有利于质量控制和成本控制。晶澳质量获得客户一致认可，通过产品认证，组件环节拥有 TUV 南德目击实验室和 Intertek 卫星实验室，一方面保证组件质量，另一方面压缩新产品推出时间。

3、市场优势，晶澳成立之初就是一家全球化的公司，特别是终端市场全球化布局，我们在全球主要光伏市场设有销售公司，销售团队实现本土化，和主要市场分销渠道建立长期合作关系，特别是在欧美日韩等成熟市场，和去年的越南市场，而且市场分布均匀，不会因为单一市场波动对公司产生大的影响。长期战略客户对公司出货量贡献大，海外市场出货量逐年递增，2018 年超过 65%，2019 年预计海

外销售比例还会上升。

4、团队优势，晶澳是由职业经理人和自身培养核心骨干结合的管理团队，保证企业的稳健的发展，我们管理层如执行总裁和技术总裁都是海外背景，不管是跟我们海外客户的沟通，还是全球客户的研发技术交流都有良好互动。我们生产主要负责人是加入公司多年的核心骨干，保证生产稳定运行，降本增效。

下面介绍疫情对公司的影响：

公司非常重视且关注疫情发展，武汉疫情爆发以来，公司成立了疫情防控应急处置小组，基地建立应急处置预案。要求生产基地领导及时返岗，一线指挥疫情防控工作，目前，2万多员工没有发现感染和疑似病例。

疫情对生产影响主要是两方面，一是交通物流方面，二是人员流动限制。长三角一带地方政府出台的复工通知要求对行业下游生产有短暂影响，但公司分布在河北、内蒙古、云南及海外产能基本不受影响。国内组件订单交付因为交通限制、物流问题可能会略有延迟，销售端提前和客户做好沟通。海外方面影响不大，公司在海外当地有仓库，有库存可以保障短期供应，随着2月10日安徽、江苏等省份的生产基地陆续复工，通过提升产量，争取把前面影响补救回来。

从市场来看，市场需求还在，可能因为疫情影响会造成交付顺延，全年的增量还在，公司的目标也不变，通过努力达成目标。

社会责任方面，疫情发生后公司很重视，大年初一董事长开会，决定捐款1千万元支持武汉疫情，还安排了海外同事积极寻找防疫物资资源，支援国内一线医护人员。

## 二、交流部分

### 1、请公司介绍一下公司的产能规划情况和2020年出货目标

武廷栋：晶澳是行业全产业链的企业，2020年规划组件年化产能做到16GW，电池和硅片向组件看齐，最终出货的是组件，硅片电池内部供应。公司电池片和硅片的产能相比组件略小一些，公司会根据市场需求通过技改对硅片和电池的产能进行调节。

2018 年公司出货在 8GW 左右，2019 年比 2018 年会有明显增长。公司在今年继续保持行业一线的领先地位，出货量和第一名不会相差太大。

## 2、公司海外市场的核心竞争力

武廷栋：晶澳在成立之初就全球化布局，有 15 年和全球客户合作的经验和历史。公司从 2010 年开始转型组件终端市场，和全球主要成熟市场的大客户和分销渠道建立了长期战略合作关系，双方的合作经受过时间的考验，形成了合作共赢的关系。其次晶澳一直把产品质量放到第一位，公司产品质量和可靠性经受住了十几年的现场验证，得到了客户的认可。另外公司在海外市场建立了从品牌、质量到技术服务的成熟服务体系。

## 3、对于没有布局海外市场的组件厂来说，进入海外市场是否是一个大的调整

武廷栋：随着海外市场的增长，一些过去专注于国内市场的企业开始走出去，海外供应链、销售体系、服务体系的建设是一个不小的挑战。

## 4、海外需求的节奏

武廷栋：海外市场可以分成几类

(1) 类似于国内政策需求的市场，比如说 2019 年越南市场，和当地政策紧密相关，作为供应商需要及时的掌握政策和提前布局；

(2) 成熟市场：很大地区范围已经实现了平价上网，每年都会有增速，受政策影响比较小；

(3) 特殊贸易政策市场：如美国、印度等受贸易政策的影响，要求企业关注贸易政策的变化趋势；

(4) 类似中东和南美市场：全球布局的大型发电企业的大项目，规模在几百 MW 甚至上 GW，组件企业要展示的是综合实力。

以上几类市场按各自特点，市场需求会有所变化。

	<p style="text-align: center;"><b>5、对 2020 年海外需求的预测</b></p> <p>武廷栋：去年海外市场在 90GW 左右，今年我们参考第三方机构预测结果，结合一线销售反馈的信息，2020 年预计海外市场超过 100GW。除了欧洲、日本成熟市场之外，美国税收抵扣退坡可能会带来抢装，中东一些大项目可能会有招标结果落地，会导致海外市场需求有所增长。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2020 年 2 月 5 日