

## 赛伍技术电话会议纪要 1116

### 1. 转光膜优势在哪？订单情况？

普通膜是挡住紫外光，我们的膜是将紫外光改变为蓝光，可以转换为电能，增加转换效率，在 600W 组件上可以提升 10W。

目前和华晟签订了 2 年 10Gwh 的长单，价格有区间范围，正常在 20 元左右。

### 2. 订单模式？锁量锁价吗？还有哪些客户？

订单锁量锁价，价格在比较小的范围内。产品今年 12 月开始交付。爱康和东方日升也进入了最后 3000 小时的测试，爱康快签了，日升会稍慢。金刚玻璃产能扩出来后应该也会用这个产品。

### 3. 转光膜的添加剂？工艺和材料哪个关键？

原材料是进口的，后面合成工艺也有门槛。两三年前有几家已经在尝试做了，后面放弃了转光，被迫选择了截止，因为选不到合适的材料。这次是机缘巧合碰到了这个材料，我们在不停的调整配方后，达到了现在的品质。

成本主要是材料添加的量，现在良率不是很高，目前还在调整，明年上半年希望能达到 80-85%以上，普通的胶膜在 90-95%以上。成本上增加 30%，我们也在自己尝试原料的合成提炼。我们报价已经考虑了良率的影响。

4.华晟渗透率？装了这个收益如何？

以华晟的量看，渗透率 100%，没人会不用这个。经济效益目前我们可以占到其中一半。

5.背面会用吗？

目前的合作是双面都用。背面我们会让利一部分。

6.海外原料的成本明年量起来后会降价吗？

明年不会，可能后年。降价前提是帮助原料方扩产或者我们自己能做出来。目前海外产能可以支持 1 亿平的需求。

7.胶膜粒子紧张？如果明年粒子涨价后我们的顺价能力？

LG 能锁 2-3 万吨，三井可能 1 万吨，陶氏化学在谈 5 万吨。poe 还是紧俏的，顺价难度不大，主要价格竞争在 eva。to-p-c-on 现在还没有用 epe，也许在成本上会妥协用。

8.为什么要锁价？

因为我们成本偏高，所以在经济效益不大的情况下，我们不愿意上量。如果明年我良率提升特别快，那这多出来的利润都会在我这。这个产品也能帮助客户提高产品价格。

9.华晟订单是 2 年 10Gwh?

是。

10.LG 和陶氏都是谈 poe? 没有 eva?

Eva 我们没有谈, 价格跌的比較快, 没人敢囤 eva 粒子, 后面供应比較宽松。

11.to-p-c-on 上的使用情况?

不如 hjt 上效果高, to-p-c-on 配方还在调试。

12.转光膜材料是在 poe 还是 eva, epe 上? 其他企业也在做, 目前差距多大?

目前在 poe 上。其他企业可能拿到我们的样品做反向解析, 也要 1 年以上。原料上我们也有 2 年的排他协议。加上下游验证, 也要不少时间。

13.华晟 2 年还是 3 年 10Gwh?

那是现场的口误, 是 2 年, 23-24 年。