

证券代码： 300274

证券简称：阳光电源

阳光电源股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20220420

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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（ <u>部分人员电话交流</u> ）
参与单位名称及人员姓名	海通证券 张一驰 东吴证券 曾朵红 国金证券 宇文甸 长江证券 曹海花 高盛 季超 易方达基金 祁和 天风证券 孙潇雅 T. Rowe Price 赵奕强 等 1 千多位投资者
时间	2022 年 4 月 19 日晚上 20:00
地点	电话形式
上市公司接待人员姓名	董事长曹仁贤、董事会秘书陆阳、财务总监李国俊
投资者关系活动主要内容介绍	管理层发言 向各位投资者道歉，去年业绩低于预期。去年业绩下降的核心原因，一是电站业务出现问题，越南项目因疫情延迟交付，从而执行新电价因此计提了损失；二是缅甸项

目政变取消；三是储能业务：疫情影响公司海外储能按期交付，公司严格履行了合同，接受了罚款，导致增收不增利，但也赢得了客户的信任，为长期合作打下基础。

22年公司做了部署和调整，电站业务：公司强化了电站项目精细化管理力度，加强了项目风险管理，2022年一季度电站业务已经扭亏为盈，实现稳定利润；储能业务：吸取前期教训，去年疫情原因，调试无法进行，交付延期了。现在把系统提前配置好、时间预留好，可以实现如期完成；逆变器业务：逆变器21年总体不错，受到IGBT短缺影响，渠道布局放缓，一季度渠道有所改善但仍然紧缺，公司加大国内芯片供应，二季度会明显改善，公司对逆变器业务充满信心。总结下来21年对疫情、芯片估计不足，内部管理不够精细，汇兑损失、人员费用等大幅增长。2021年的积累在22年会有好的效果。

去年四季度我们发现经营情况不太理想，也做了一些调整，首先是国产器件的替代，第二是渠道和户用方面在做改善，一季度户用出货13万套，逆变器收入增长46%，储能收入增长160%。22年一季度没做到位的还是因为缺货导致的订单延迟，美国光伏和欧洲储能都有些延迟，这些订单都还在，3月没确认的预计在4-5月完成。今年预期能持续改善，全年目标不变，有信心打一个翻身仗。

问答环节

1：怎么看后续的海外毛利率的情况？今年光伏利润率的趋势？

答：因原材料涨价，缺货可能到22年下半年略有缓解，竞争强度比较克制。同时，市场需求也非常旺盛，明年总体仍然是紧凑平衡，价格下降的概率不大，毛利率总体可控。

2：去年小业务亏损的比较多，后续如何看待？二季度的出货量展望？

答：充电桩、电控、水面光伏、智能运维等小业务坚持要投入。电控已经快熬到头了，电控排到了第三；海外充电桩市场处于起步阶段，公司把充电业务整合到光伏储能集团里了，加强全球市场协同，进军海外市场；氢能业务尚处于早期，计划每年投 7000-8000 万，我们做的是差异化的，是从制氢的电源设备入手，逐步走向用氢能去发电。

3：展望逆变器业务今年的目标？及国内外、户用、大电站分别的结构拆分？

答：2021 年市占率在 30%，今年目标提升百分之 2。21 年出货 47GW，22 年出货 70GW 左右；户用 21 年 40 万台，22 年 90-100 万台。

4：储能这块，21 年量上还是比较不错的，22 年能否给收入和量的目标？

答：储能本来是 40 多亿收入，但有部分在路上，所以变成 30 多亿。22 年储能目标 100 亿左右，我们无电芯战略，需要有很好的合作伙伴。

5：财务角度看，销售费用增长异常快，这里是什么原因？后续怎么展望？

答：四季度销售费用大幅增长，主要是基于未来增长点进行的资源配置，一是全球营销布局、渠道布局，人员增加、人员薪酬增长带来的；二是电站财务处理更加谨慎，原来前期费用算进成本，现在变成销售费用。人员主要增加到海外、储能、渠道；国内户用光伏等人员增加也较多。去年户用光伏 1.2GW，30 亿收入，今年发展也很快很多，目标是 3-4GW。

6：储能收入目标 100 亿左右，对全年毛利率的展望？

答：21 年收入 30 多亿，22 年肯定盈利，今年加大了家用储能的开发力度，主要是欧洲和澳大利亚。其他电站侧储能要加强内部管理，使得成本趋于稳定。22 年一季度毛利率已经回到 20%左右，比较正常，和 21 年前三季度相

当。

7: 对 22 年电站业务的规模和盈利的展望?

答: 户用光伏会保持高增长, 去年家庭光伏 1.2gw, 今年保 3 争 4; 地面电站开发的保持 5GW 左右。盈利情况有一定弹性, 如果组件价格下降能有所增加。

8: 21 年员工增加 2000+人, 想知道一季度薪酬增加的情况?

答: 21 年人员增长 50%, 主要是销售人员和研发人员; 销售增加渠道建设和海外营销人员 (储能等) 的人员; 研发人员的薪酬也在增加; 去年人员薪酬主要是来自于销售费用和研发费用, 即销售人员的工资、渠道建设费用和研发人员的工资。

9: 有没有做好预案, 若芯片和组件价格保持较高状态, 有没有做好准备?

答: 芯片分两类, 控制类和功率类半导体。微电子芯片还可以, 主要短缺的是 IGBT 的模块和单管上, 我们计划已经考虑了部分短缺和部分的国产替代, 现在是芯片最紧张的时期, 下半年会有缓解的。做的准备就是签长单和国产替代。小功率逆变器器件紧缺, 则引导客户装大功率逆变器, 阳光从户用到集中式 8.8mw 的逆变器都有, 具备一定的调剂能力, 我们自己的电站都是用大功率的逆变器。

10: 一季度的出货量和二季度的需求和排产情况?

答: 一季度逆变器出货 12GW, 二季度需求旺盛, 疫情影响会导致短期供应紧张问题。

11: 一季度财务费用非常高? 不知道是什么原因导致的?

答: 融资产生利息, 俄乌战争冲突欧元大幅减值, 产生汇兑损失。

12: 出货对应收口径是多少?

答: 由于是滚动的, 预计是 90%左右是确认的。

	<p>13: 21 年底库存 18GW, 22 年一季度的库存情况? 答: 环比是下降的。</p> <p>14: 户用逆变器的出货目标和毛利率? 答: 22 年 80-100 万套, 一季度已出货 12 万套。毛利率也是分市场, 欧美 40%+, 国内 25%左右。</p> <p>15: 一季度的收入构成? 储能、电站、逆变器多少? 在报表端的确认情况及三个业务的毛利率? 答: 逆变器确认收入 25 亿, 电站 10 亿多, 储能 6 亿, 风电 2 亿多, 其他 1-2 亿。毛利率一季度逆变器 35-36%, 储能 20%, 电站 15%左右。</p> <p>16: 前几年有出口替代红利, 去年底比较接近天花板, 怎么看逆变器中长期的竞争力? 答: 我一直在研究营销、品牌和渠道的关系, 我们希望每年有 1-2pct 市占率提升, 我们一直经营品牌, 专注性能领先, 成本优势。我们认为品牌一直可以存在 10%溢价, 要维持品牌, 需要品牌投入和研发投入, 维持比行业领先的性能。</p>
日期	2022 年 4 月 19 日