

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：20220826

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 checked="" 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 长江证券 曹海花 东吴证券 曾朵红 中信证券 华鹏伟 太平洋证券 刘强 国金证券 姚遥 高盛 季超 等 1 千多位投资者
时间	2022 年 8 月 26 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、财务总监田帅
投资者关系活动主要内容介绍	管理层发言： 一、概况 上半年市场受俄乌冲突影响，欧洲能源加速转型，全球光伏、储能、电动车均保持强劲增长，但是也面临疫情的反复，以及 IGBT、电芯、组件等核心原材料供应紧张、价格上涨等挑战，而且 4 月及 5 月上海疫情影响公司

发货节奏，6月份才基本恢复正常，但是6月份的部分发货会在三季度确认收入，公司二季度业绩受到一定的影响。

在这些背景下，公司充分把握市场发展机遇，加大上游原材料供应保障力度，上半年公司实现营业收入122.81亿元，同比增长近50%，其中逆变器、储能、新能源汽车驱动系统均保持高速增长，主营业务的市场地位进一步提升。

二、财务情况

从盈利情况看，上半年实现归母净利润9亿元，同比增长19%，收入和利润基本符合预期。公司利润主要贡献来自于逆变器业务，电站投资开发业务、光伏电站发电业务盈利基本上符合预期。

从利润率情况看，同比毛利率、净利率有些下滑，主要受原材料涨价、运费上升影响，特别是今年二季度疫情加剧，国内运费也出现了上涨。目前运费整体处于下行趋势，后续对公司盈利能力改善会有一些的利好。

期间费用率同比持平，但是结构上有些变化。销售费用明显提升，销售费用由同期5亿增至11亿，主要是为了加快全球战略部署，提前加大海外销售布局、全球渠道体系的建设，销售人数同比大幅增加；另外随着海外储能业务量快速增加，存量设备大幅增加，售后服务网络也加大布局力度，售后服务费用也有所增加。研发费用同比增加42.5%，公司持续保持较高强度投入，主要是公司一直以来坚持研发创新，保持产品领先。研发投入主要是逆变器、储能、新能源汽车驱动系统、充电桩和氢能等业务。财务费用同比大幅下降，主要得益于汇兑收益。

预付款项及存货上涨，主要是公司为了应对下半年市场增长所进行的合理备货。

三、主营业务亮点

上半年全球逆变器发货量 31GW，公司逆变设备全球累计装机量突破 269GW；渠道业务持续发力，户用光伏逆变器出货 30.5 万台，户储 pcs 出货 4.5 万台，工商业 6.2 万台。储能业务上半年发货 2GWh，推出业界首款“三电融合”的全系列液冷储能解决方案 PowerTitan、PowerStack，已批量应用。户储开始批量供货，上半年出货 1.5 万套，储能系统集成、储能变流器出货量连续六年全球第一。风电上半年发货 6GW。电站投资开发业务在上半年疫情和上游涨价的情况下，截至 2022 年上半年全球累计开发建设光伏、风电项目超 28GW，上半年新开发了 3GW 项目，实现接近 1 亿的利润，纠正了去年电站投资开发业务步子迈快的一些问题，预计下半年的情况还会得到持续改善。

新能源汽车驱动系统 2022 年上半年发货 22 万台，同比增长 144%；A00 市场的电控出货量同比进一步提升，与上汽通用五菱、奇瑞、东风等多系列车型配套；物流车市场，与开瑞、吉利商用车、金旅、瑞驰等均有配套，市场占有率行业领先。

充电桩业务目前已经整合到光储集团，充电桩业务重点在海外发力。这两天刚刚发布了一款 17kw 的欧洲版充电桩，已经接到了部分订单。未来将在户用光伏、户用储能、分布式储能和充电桩的整合、融合以及协同方面，牢牢耕耘。

公司智能运维业务累计运维量已经达到了 14GW，位居行业第一。本月入选了国家级的小巨人企业。

氢能业务方面继续投入，7 月阳光氢能获评“2021 年度中国氢能产业最具影响力企业”。我们会进一步加大在氢能领域的投入，加大创新力度。

总体来看，公司上半年整体经营成果基本符合预期。

四、下半年重点举措

1、持续加大产品研发投入，提升产品创新能力。

2、加强供应链协同，巩固全球交付能力，支撑全年发货目标。

3、持续深化全球战略部署，提升全球影响力。

4、大力提升电站开发、储能等项目精细化管理能力，规避项目经营风险。

5、加强风险防范能力，最大限度降低内外部环境的风险对员工健康和企业生产经营的影响，保障全年任务按期完成。

问答环节：

1、对下半年逆变器毛利率的展望？

答：逆变器毛利率方面，我们判断下半年一是公司海外发货量会有所提升，二是分布式包括户用的发货量也会提升，三是二季度已经有部分产品价格传导，由于上游IGBT紧张叠加涨价，公司部分产品价格已经在二季度做了一些价格传导，价格传导在三、四季度更会逐步体现。基于这三点，下半年逆变器毛利率会比上半年有所提升。

2、公司大储产品价格的传导能力及对大储毛利的展望？

答：对于储能业务，从去年下半年到今年上半年，电芯基本上都处于上涨态势，对公司储能系统业务的毛利率及盈利能力形成一定的压力，二季度储能系统业务的毛利率比一季度也有所下降。现在储能新订单基本上执行公式报价合同，这样可以保障我们储能系统业务的毛利率，另外，下半年户储的发货量会提升，所以我们判断下半年储能盈利能力应该有所改善。

3、国内大储明年的利润率走势？

答：国内储能项目毛利较低，公司在国内储能会保持基本装机量，重点关注海外市场，公司目标是全球市场储能占比 20%以上。

4、上半年逆变器出货量在国内外分布情况？

答：逆变器国内出货 12GW，海外出货约 19GW，国内外分布跟中国占全球市场装机是比较匹配的。

5、逆变器国内外毛利率分布情况？

答：毛利率海外要看国家，欧美国家，特别是欧洲的国家毛利率一直是比较好的，整体毛利率是 40%到 50%之间。东南亚、印度的市场毛利率跟中国的毛利率是差不多的，普遍在 25%左右。

6、上半年减值损失情况，预期下半年减值的情况？

答：上半年资产减值情况同比基本持平，信用减值随业务规模的不断扩大而略有提升，整体来看，上半年没有发生重大项目的减值或坏账。下半年可能要结合海外重点项目来看，包括越南项目的电价需要单独评估，越南项目在去年按照最严格的情况评估，进行了充分计提，今年只待电价确认后做进一步评估，总体越南项目的风险是可控的。整体来看目前没有发现重大的减值风险。

7、公司在美国、日本的户储布局情况？

答：美国和日本的产品有单独标准，门槛比较高，中国企业进入美国户用储能市场是比较少的。原来我们在美国是抓大放小，随着政策的支持和推进，预计美国未来光伏有 50-60GW 的市场，基于此我们会加大进入美国市场，包括 MLPE、关断、甚至充电等。

北美和南美的市场都非常重要。目前公司在南美的光伏逆变器已突破 9GW，北美市场是绝对龙头第一的地位。美国市场典型的特征是大功率的大，小功率的小，公司争取在小储能上有突破。

8、公司大储优势更明显，户储起量也很快，那么公司在管理体系和架构上是不是都是完全独立管理？

答：公司内部实行事业部运作方式，大储和户储都属于光储集团。

9、电站投资开发业务上半年有 1 亿利润的原因是什么？以及对这块业务今年的展望？

答：今年上半年电站开发获取利润的原因是几方面综合的：一是上半年汇兑收益增加；二是业务步伐纠偏，对项目精细化管理要求提高。

今年电站业务重点是在家庭光伏，家庭光伏业务在加大投入，家庭光伏的旺季是在下半年。另一方面一些海外的业务，如哈萨克斯坦、越南等项目加强收尾工作，确保不要发生系统性风险。国内项目不具备开工条件的一律不再开工。今年总体来说尽管是存在困难，但上半年我们还是盈利的，下半年的盈利情况预计会远好于上半年。

10、怎么看美国市场，如何应对市场变化？

答：美国《通胀削减法案》(IRA)通过，预计投资 3690 亿美元用于应对气候变化，约 300 亿美元被指定用于生产税收抵免，用于加速美国太阳能组件、风力涡轮机、电池的制造以及关键矿物加工。除此之外，还有 100 亿美元投资税收抵免。尽管政策推动明显，补贴强度大，但美国供应链和劳动力不具备优势，美国至少需要 3-5 年建立

	<p>供应链市场，对美国政策持谨慎乐观态度。中国制造业的优势比较明显，产业链优势不容易被打压。</p> <p>11、三相储能逆变器对碳化硅 mos 需求量大，储能产品怎么做技术市场或者供应链上的一些安排？</p> <p>答：小功率碳化硅 mos 未来是趋势。在小功率产品上碳化硅 mos 产品不具有成本优势，比 IGBT 价格高，开关频率与损耗有优势。每个企业都在布局，在小批量到大批量的过程中，国产碳化硅 mos 价格目前没有优势，相信经过两三年的优化，碳化硅 mos 会在中小功率产品、在充电桩、汽车上逐步普及，公司也已经做好准备。</p> <p>12、未来市场可能面临的风险？</p> <p>答：风险是一直会存在的。市场潜力巨大，到了新能源和传统化石能源竞争的阶段，第一个风险可能是国际贸易风险。部分发达国家想要自己掌握太阳能，但是全球光伏产业链 80%都在中国。大的贸易摩擦大概不会发生，但是会有局部的贸易摩擦，比如说用碳税的方式。我们要积极防范这样的风险，核心是做好 ESG 工作，准备足够充分，管理好碳排放，面对国际市场就有优势。第二个要应对产能过剩的风险，需要通过保持产品创新，保持市场地位领先。阳光电源坚持做品牌、做服务、做渠道，做最优质且性价比高的产品，只有这样一个长期坚持品牌经营，坚持自己的声誉，坚持社会责任管理的企业，才能逐步融入海外当地市场。</p>
日期	2022 年 8 月 26 日