

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：20221026

投资者关系活动类别	<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 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>电话交流</u> ）
参与单位名称及人员姓名	海通国际 张一驰 长江证券 曹海花 东吴证券 曾朵红 海通证券 徐柏乔 野村证券 樊 杨 等 1 千多位投资者
时间	2022 年 10 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、行业情况 在全球碳中和趋势下，新能源赛道前景非常广阔。前三季度尽管受到疫情、供应链短缺及涨价等诸多挑战，但是新能源行业保持快速发展。 一是受俄乌冲突影响，欧洲能源独立进程加快，同时受限于能源短缺，欧洲天然气价格及电价均出现大幅上涨。二是因为欧洲居民电价普遍比较高，欧洲光伏储能经

济性明显，新能源发展势头非常迅猛。国内及南美等很多市场也都保持比较强劲的增长态势。

在这种情况下，公司充分把握市场发展机遇，加大供应链保障力度，克服疫情带来的困难，实现快速增长，主营业务市场地位进一步提升。

二、财务情况

公司前三季度实现营业收入 222 亿元，同比增长 45%，归母净利润 20.6 亿元，同比增长 37%；每股收益 1.39 元，同比增长 35%。单三季度，公司实现营业收入 99.4 亿元，同比增长 39%，环比增长 29%；归母净利润 11.6 亿，同比增长 55%，环比增长 137%。公司规模效应进一步显现，三季度的业绩进一步提升，整体上符合预期。

公司主要盈利贡献来自于逆变器、储能、发电、电站投资开发等业务。公司二季度进行价格传导，户储逐步上量，海运费逐季度下降，美元持续升值，在这些因素带动下，储能业务实现扭亏为盈，风电变流器也在三季度快速上量，实现扭亏为盈。同时电站业务在组件价格高位的情况下，发力了户用市场，选择优质项目开工建设，保持了持续盈利状态。

从利润率来看，同比归母净利润率略有下滑。去年同期归母净利润率 9.8%，今年 9.3%。但是环比明显好转，达到了 11.7%，明显高于一季度 9%，二季度 6.3%。改善的原因，一是毛利率较上一季度有所提升；二是规模效应带动期间费用率下调；三是汇率变化，特别是美元升值产生汇率收益。

从毛利率来看，三季度 25%比二季度的 23.2%有所提升，主要得益于逆变器、储能、风电变流器。毛利改善的主要原因，一是公司今年为了对冲上游涨价压力，进行了价格传导，大储普遍采取公式报价，成本得到有效传递，

另外部分逆变器产品二季度涨价，盈利能力在三季度逐步得到体现；二是海运费今年从高位开始回落，美西标准集装箱价格从1万美金下降到大概5千美金，基本上回到去年上半年的水平，对储能利润率的改善有正向作用；三是公司规模效应在逐步体现，公司期间费用率逐季度下降，特别是随着公司收入逐季度放量，公司销售费用、研发费用、管理费用逐季度下降。

销售费用从去年同期的8.6亿攀升到今年前三季度17.8亿，该费用增加是公司为了把握未来市场发展机遇，加快全球战略布局，加大全球售后服务网络布局力度，特别是针对欧洲加大渠道销售布局力度。随着收入逐季度放量，销售费用率在逐季度下降，三季度销售费用率从二季度9.6%下降到三季度6.7%，累计销售费用率从上半年的9%进一步下降到前三季度8%。预计随着四季度收入进一步放量，销售费用率还有进一步下降的空间。

研发费用从去年同期8.5亿攀升到今年前三季度11.6亿，研发费用率是5.2%，主要是公司在持续加大研发投入，加大创新力度，确保各个业务保持持续领先地位。重点投向包括逆变器、储能、氢能、电动车、充电桩等领域。

管理费用从去年同期3.8亿攀升到今年4.6亿，费用率是下降的，从去年2.5%降低到今年2.1%。

应收账款有所攀升，主要是三季度收入快速增长所致。

存货从年初的107亿到三季度末的207亿，主要是应对今年四季度及明年市场快速增长进行了合理的备货备料。

总体来看，公司三季度经营业绩符合预期。

三、热点问题分享

第一个是关于公司业务国内外比例的情况。今年前三季度海外业务收入超过国内，这是由于公司多年来坚持走向国际市场、走向高端客户、全球品牌经营的成果，我们相信4季度海外业务仍会加速发展。Q3利润增厚，主要取决于零部件、渠道等布局都已经走向正轨。今年上半年海外功率半导体器件跳票以及上海疫情给公司带来一些影响，第三季度也做了不少的弥补，第四季度会有一些追赶。

第二个是欧洲电价限价政策。很多人顾虑限价以后欧洲市场会有大幅度的下滑或者迟滞。其实限价是指期货的价格，不是指现在欧洲居民和工商业电价的限价，工商业的电价还是按照市场规律在走的。所以欧洲电价限价政策对欧洲新能源市场不会有大的影响。另外，有人担心欧洲劳动力紧缺，会不会导致安装人员缺乏，其实欧洲安装人员一直是缺的，通过渠道及安装商的努力，这个问题会逐步得到缓解，不会短缺到严重地步。

第三个是美国反通胀法案。很多同行判断，即使美国出台了相关细则，美国的生产成本比较高，美国建立本地产业链的竞争力，大概还需要3~5年的时间，这期间中国的企业可以做好充分的准备。

第四个是国内市场的增长情况。今年国内市场增长不错，特别是储能同比增长幅度非常之大，光伏和风电市场也都有比较大的增长，这主要得益于国内整体能源短缺和国家的双碳战略。

最后一个是原材料问题。经过国内各个合作伙伴的努力，IGBT的供应已大大缓解，特别是单管。中功率的功率器件目前还是处于比较短缺的状态。目前碳酸锂价格和多晶硅价格都处于高位，我们相信通过一段时间的调整，这个价格应该会有所缓和，特别是多晶硅的价格，由于产能明显扩大，这也有利于公司明年的电站投资开发业务。

我们对完成今年的目标任务充满信心，谢谢大家。

问答环节：

1、3 季度储能利润增加的原因有哪些？

答：一是大储二季度采取公式报价，对上游涨价进行了价格传导，因为储能收入的确认比较滞后，一般滞后一个多季度，所以二季度做的价格传导会在三季度体现，利润增长有一部分得益于价格传导。

二是储能业务 80%以上都是在海外，今年海运费逐季度在下降，给利润也会带来一定的增厚。

三是大储主要面向美国市场，今年美国持续加息，汇率对利润也会产生正向的影响。

另外，需要注意的是，公式报价的优点是可以降低原材料涨价风险，但是也要充分考虑投资者能接受的投资回报要求，否则会导致市场的呆滞，这就需要我们跟投资者沟通交货时间，反复精算投资者的收益回报情况，并不断提升学习能力以解决不同项目现场可能出现的问题，因为是非标产品，储能很多都做成了项目制，每个项目都不一样，比如储能电力系统接入的要求、能量管理的要求、消防法规安全的要求等都不一样，通过不断的磨合和经验积累，储能系统集成能力的提升也是带来利润提升的重要原因。

2、对储能市场发展潜力的展望？

答：美国大储及全球储能行业的增速非常快。去年全球储能装机约 20GWh，今年预估 50 GWh。明年储能市场保守估计增长 50%，乐观估计增长 100%-150%，市场对储能明年的增速预估误差范围比较大，比较确定的是美国的大储增长会非常快，户储市场增长非常快，我们初步估算像欧洲的户储市场是 100%以上的增速。

安装工缺乏的影响应该不是太大，加上渠道商的努力，我们认为户储明年是爆发年份。

同时顺应发展的两个关键因素，一个是明年户储电芯不再短缺，国内多家企业供货能力提升，为户储大发展创造了非常有利的条件。另一个是明年大储电芯的合作伙伴也进一步增加，供应商产能释放，成本基本稳定，我们认为储能明年是一个大的元年，公司制定的规划目标还是非常宏伟的。

3、对明年逆变器盈利能力展望？

答：一是上游原材料随着多晶硅产能的释放，价格逐步下行，给光伏行业的中下游带来一定的空间。市场对明年交流侧保守估计 350GW，直流侧 400GW 以上。明年光伏行业增长的亮点是户用市场及户储的耦合市场。二是全球的工商业市场厚积薄发。三是地面电站的爆发，今年地面电站实际上是受到了很大的抑制，海外的地面电站也受到了抑制。我们国内地面电站业务因为有西部沙漠地区项目以及源网荷储大基地项目带动，所以还好，但是回报率比较低。期待行业走向更加理性、健康、均衡的发展。

明年光伏行业的发展非常可观。

4、对明年盈利水平的展望？

答：公司长期坚持品牌经营战略，坚持技术创新，坚持服务到位，注重对供应链整合能力的提升。公司对外采购电芯多元化，使得有大量的合作伙伴。

公司已经积累了丰富的的大储项目交付经验，在直流管理、安全评估、质量控制、交付运行、服务培训以及寿命评测等方面做了大量的工作，在交付效率和盈利能力方面还会继续有所提升。

	<p>通过长期主流品牌经营、供应链的梳理、自身技术能力的提升，未来有可能维持毛利，甚至得到一些改善。</p> <p>5、三季度汇兑贡献的具体情况？</p> <p>答：美元汇率持续上涨，从汇兑损益和公允价值变动收益这两个科目结合来看，前三季度大概产生约 4 亿收益。Q4 及明年，我们也会一直关注汇率的走势，和相关机构保持密切沟通，根据公司制定的汇率风险管理方案进一步防控汇率风险。</p> <p>6、从这个管理角度分析公司三费用变化和改善的原因？</p> <p>答：公司加强项目管理机制，特别是电站项目加强精细化管理，每个项目都实行负面清单管理，根据项目实际情况设置风险项，按月按季度闭环跟踪。通过这些管理措施，逐步提高项目开发成功率。公司逐步升级建立标准化产品管理，拉通了从前端订单签订到交付的闭环管理，开展了集成能力的升级、现场交付能力的升级等。基于此，整体费用逐步变化和改善。另外公司今年也实行经营管理的精细化管理，建立月度滚动预测和复盘机制，费用逐步得到管控。</p> <p>7、光伏逆变器今年和明年上半年大体供需情况展望？</p> <p>答：明年总体来说供应还是偏紧的。主要是由于市场发展太快，优质的产品供不应求。</p> <p>8、光伏和储能扩产周期一般是多久？</p> <p>答：扩产周期大概在 7~8 个月。</p>
日期	2022 年 10 月 26 日

