

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：20230825

<b>投资者关系活动类别</b>	<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> ）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	东吴证券 曾朵红 长江证券 曹海花 财通证券 张一弛 华福证券 邓 伟 海通证券 徐柏乔 等约 1 千位投资者
<b>时间</b>	2023 年 8 月 24 日
<b>地点</b>	电话形式
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长曹仁贤、董事会秘书陆阳、财务总监田帅
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<b>一、报告期内行业情况、公司经营及财务情况</b> 回顾 2023 年上半年，行业发展跟公司年初预判基本一致，在技术进步、成本下降的驱动下，全球新能源的经济性改善明显并保持了非常强劲的发展势头，从我们统计的数据来看，全球光伏新增装机从去年上半年的 92GW 攀升到 148GW，同比增长 61%，国内从 31GW 攀升到 78GW，同比增长 150%，全球储能新增装机从 19GWh 攀升到 42GWh，同比增长 122%，持续保持了爆发式增长态势。

在这种情况下，公司充分把握市场发展机遇，持续加大研发创新，坚持纵深发展，持续推进市场、产品全覆盖战略，充分发挥全球营销服务网络优势，公司的核心竞争力持续凸显，品牌影响力持续扩大，市场领先地位进一步提升，逆变器、储能等核心业务持续放量，上半年营业收入 286 亿元，同比增长 133%，公司盈利能力也大幅提升，上半年归母净利润 43.5 亿元，同比增长 384%，实现了超预期发展。

营收大幅增长的同时，营收质量也非常健康，上半年经营活动产生的现金流量净额 47.70 亿元，同比增长 479%，超过了公司净利润。

盈利能力的大幅提升主要得益于长效因素，一是公司市场地位的进一步提升，全球品牌影响力提升带来的品牌溢价；二是公司在持续加大研发创新，开展技术迭代和产品创新，产品竞争力持续提升；三是规模效应，制造成本、采购成本、期间费用等各项成本有一定的下降。同时也得益于一些短期因素，比如今年上半年运费下降，汇兑收益等，公司也在密切关注汇率走势，制定相应汇率风险管理方案。

长效因素中的第一个重要因素是公司的品牌影响力持续提升，品牌影响力提升的背后是公司产品创新和服务所带来的价值传递。在创新方面，公司持续加大研发投入，上半年公司研发投入 10.5 亿元，同比增长 45%，重点在电力电子技术、电网支撑技术、三电融合技术等领域加大创新力度，公司的长板优势持续加强。

比如在电力电子领域，公司持续深耕电力电子技术，实现了逆变器全球领跑，权威数据咨询机构标普全球公布 2022 年全球光伏逆变器企业出货量排名，公司以 77GW 的成绩蝉联全球第一；公司最新研发的直流 2000V 高压逆变器在陕西榆林“孟家湾光伏项目”成功并网发电，这是 2000V 系统在世界范围内第一次并网实证，标志着光伏系统成功

从 1500V 进阶至 2000V，在光伏降本增效之路上迈出关键一步。

在电网支撑技术方面，公司创新推出干细胞电网技术 Stem Cell Tech，将应用于能源基地、柔性输电、孤岛供电、终端用能等场景中，帮助提供惯量支撑、提升系统强度、快速恢复电网、提高辅助收益等，解决新型电力系统稳定难题。

在三电融合方面，公司面向大型地面应用场景，推出“三电融合”的 PowerTitan 2.0 全液冷储能系统，采用 314Ah 大容量电芯，配置嵌入式 PCS，实现交直流一体化，标准 20 尺集装箱容量达 2.5MW/5MWh；同时搭载干细胞电网技术，实现系统更高效、更友好、更安全。

在多能融合方面，我们充分发挥集团在光风储电氢深度布局的优势，基于终端新能源应用场景，打造一体化解决方案，在如光储充等融合方案方面持续为客户创造价值。

长效因素中第二个重要因素是规模效应，公司规模效应持续体现，公司期间费用率持续下降，与去年同期相比，公司研发、销售和管理三项期间费用率从去年上半年的 17.4% 下降到今年上半年的 11.7%，下降了 6 个百分点。

具体到业务来看，公司上半年主要盈利贡献来自于光伏逆变器、储能业务。

在逆变器业务方面，公司延续了去年快速发展的势头，今年上半年继续保持快速增长态势，今年上半年发货 50GW，同比增长 63%。光伏逆变器业务上半年收入 106 亿元，盈利能力也大幅提升，主要得益于公司持续加大在品牌、产品创新、渠道及服务建设的投入力度，公司的品牌力、产品力、渠道力和服务能力持续提升，公司的市场地位持续保持领先。

在储能业务方面，公司也延续了去年快速增长的势头，上半年继续保持快速增长态势，今年上半年发货 5GWh，同

比增长 152%，储能业务上半年实现收入 85 亿，盈利能力也大幅提升，主要得益于美国、欧洲和中国储能市场持续上量，公司持续发力电力电子、电化学、电网支撑“三电融合”技术，持续提升电芯定义能力，打造专业储能系统，产品竞争力持续提升。同时，公司持续推进精益运营，优化从订单、备货到交付的供应体系，现场交付能力也持续提升，减少了现场施工交付时间，降低了现场施工成本，大幅提升了运营效率，提高了客户满意度。

另外，对于新能源投资开发业务，上半年收入 75 亿元，同比增长 163%，实现了快速增长，主要贡献来自分布式户用，公司加速向分布式户用业务转型。

## 二、对未来行业发展的观点

新能源行业的增长逻辑来自于碳中和目标的要求及压力、新能源经济性持续改善这两个核心驱动因素。

步入 2023 年，行业的增长逻辑更加确定，第一是碳中和的大目标不仅没有变化，反而更加紧迫，每年全球二氧化碳排放依然持续上量，未现拐点，带来全球温度上升，厄尔尼诺现象频发，全球更热，降雨变少，甚至干旱；欧洲 2023 年试运行碳关税、2026 年正式运行，预计 2030 年欧盟碳价将达 160 欧元/吨，企业碳成本骤升。

第二就是经济性，行业供应链供需矛盾逐步缓解，卡脖子环节的上游硅料、碳酸锂产能逐步释放，价格逐步回归，带来终端的经济性持续改善，光伏、储能的投资收益率大幅提升，刺激光储持续快速增长，因此，2023 年新能源的快速发展确定性强，特别是地面大电站、大储能的发展逻辑更顺畅，发展也更为强劲，去年高价组件导致地面项目经济性较差，部分项目受到抑制，今年组件价格下降后，地面电站的经济性明显变好，地面电站装机得以释放，预计将会快速上量，当然户用分布式也依然会保持快速发展态势。

展望未来,行业发展的主逻辑依然没有变化,一是碳中和的目标,未来低碳能源发展路径是确定的,新能源发展空间还很大,目前全球发电量中可再生能源占比仅 31%,其中风光发电占比仅 13%(风电 7.4%,光伏 5.6%),预计 2050 年全球风光发电占比提升至 70%,风光发电量占比还有很大的提升空间;第二是新能源未来规模化+技术进步,度电成本持续降低,经济性持续改善,新能源将是最便宜的电力来源,风光储氢融合将是大势所趋,预计未来将保持快速增长。

### 三、问答环节

1、上半年逆变器和储能市场分布比例,高毛利的原  
因及对未来毛利趋势的展望。

答:逆变器业务海外占比一直比较稳定,在 60%以上。储能业务海外占比也比较稳定,在 80%以上。海外占比高的主要是美国、欧洲、亚太及澳洲,同时中东市场在持续增强。

今年综合毛利率的提升小部分来自于汇兑收益、运费下降等,最核心还是来自于品牌溢价、产品创新和规模效应。

经济性是驱动光伏发展的重要因素,从长期来看,毛利会稳中有降,稳定毛利核心要靠规模效应,足够大的规模效应能够覆盖毛利降低的影响,才能使得整体利润保持持续增长。

2、欧洲户储库存情况是怎样的。

答:渠道库存逐步消化,同时又有新的订单,公司一直按计划出货,情况是正常的,特别是在澳大利亚、德语区国家等优质户用市场,出货量按计划增长。

3、请对三季度的营运情况展望。

答：三季度正常经营，总体情况还是不错的。公司将进一步加强采购、生产、销售各环节协作效率，建立以客户需求为导向的高效响应机制，继续加大产品创新，发挥规模优势，努力保持盈利水平。

4、请展望明年储能收入和利润的占比的权重。

答：储能市场需求未来几年的复合增长率都在 100% 以上，所以未来几年包括明年的收入占比肯定还会大幅增加，储能收入及利润的贡献将会进一步扩大。

5、下半年渠道库存的量跟上半年相比有什么样的趋势？

答：全球渠道下半年的出货节奏比上半年肯定要大一些，这个渠道包括户用的光伏、户用的储能，还有工商业分布式。从全年出货节奏来说，上半年库存基本已经到出清的状态，下半年渠道就要正常拉货了，公司在年初就有这样的预判，所以在渠道业务出货节奏上一一直控制得非常好，没有什么大库存的积压，都是正常的库存。

6、欧洲大储目前的形势。

答：欧洲大储市场明年可能是元年，第一个是欧洲本土电力市场上的大储，第二个是欧洲辅助新能源并网的市场，第三个是欧洲大的电力企业渗透到其他区域的市场，总体来说，欧洲确实是处于厚积薄发的阶段，今年应该算小试牛刀。

7、公司在国内大储市场是什么战略？

答：公司长期的战略是与志同道合的客户开展优质项目的建设。

	<p>8、公司工商业储能业务的售后策略是怎样的？</p> <p>答：关键点是兑现容量和寿命的承诺，在这一点上我们做的是非常严格的，我们售后最大的一个出发点是要成就我们的客户，让客户能够按照原来的投资回报模型取得相应的回报。</p> <p>9、公司如何判断逆变器将来可能面临的贸易保护措施？</p> <p>答：我们看到欧洲发布了净零法案，一是为了实现欧洲碳减排和绿色能源转型，二是希望在能源转型的过程中吸引相关产业过来，未来欧洲可能会持续提升碳关税，通过这种方式来推动全球碳排放的转型。美国发布了IRA政策，也是希望在绿色转型的过程中吸引相关产业本地化发展，IRA政策补贴两个端，一是投资端，无论是光伏还是储能的投资，都保底补贴30%的投资税，如果满足本地化，再多加10%，如果再满足其他的要求，比如说社区的要求可以再多加10%，通过这样的方式鼓励新能源投资。二是制造端，制造端的补贴对于动力电池的政策是相对明确的，但是对逆变器、储能还没有详细的政策，可能是一事一议的，所以我们会关注最新政策变化，持续推进本地化，开展全球制造布局。</p> <p>10、IGBT模块供应的情况。</p> <p>答：IGBT今年整体大有好转，特别IGBT单管，普通的单管现在供应宽裕，但高端的单管IGBT现在还是不够的，国产的IGBT模块发展非常快，学习能力很强，模块到明年下半年可能也不再紧缺。</p>
日期	2023年8月24日