

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：20231027

<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 等约 8 百位投资者
<b>时间</b>	2023 年 10 月 27 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、报告期内公司经营及财务情况</b> 回顾 2023 年前三季度，由于技术进步、成本下降等因素的驱动，特别是今年组件、碳酸锂价格快速下降，组件最低价跌到了 1 元/W，碳酸锂也跌倒了 16 万左右，全球新能源的经济性明显提升，新能源保持了非常强劲的发展势头。从公司统计的数据来看，全球光伏装机从去年前三季度的 150GW 增长到 240GW，同比增长 60%，全球储能从 30GWh 增长到 61GWh，同比增长 103%，国内风电并网容量也从 19GW 增长到 33GW，同比增长 74%，新能源各赛道持续保

持了快速增长态势。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，相较于市场增速，公司收入实现了更快增长，逆变器、储能、新能源开发等核心业务持续放量，行业地位进一步提高，全球品牌影响力进一步提升。

前三季度公司营业收入 464 亿元，同比增长 109%，营收质量也很健康，前三季度海外收入占比进一步提升到 56%；前三季度归母净利润 72.2 亿元，同比增长 251%，公司盈利能力也大幅提升；经营活动产生的现金流量净额 45.5 亿元（去年同期是-28.9 亿元）。

进一步分析公司营业成果：净利润率从去年同期的 9.6%攀升到今年的 15.8%，提升了 6.2 个百分点，主要得益于毛利率提升接近 6 个点，从去年同期的 25.4%提升到 31.3%。公司三项期间费用率从 15.3%下降近 3 个百分点到 12.2%，但财务费用率增加了 2.3 个百分点，这两者有些抵消，总体较平稳。

单三季度来看，公司实现收入 178 亿元，同比增长 79%，环比增长 11%；三季度净利润 29.2 亿元（二季度净利润 28.8 亿），同比增长 146%，环比略增，如果考虑到汇兑收益的影响，公司二季度汇兑收益大概 4 亿元，三季度美元、欧元汇率都有所下降，单三季度汇兑亏损 2 亿元，这样看来，公司三季度实际经营利润实现了环比大幅增长。

盈利能力的大幅提升主要系得益于长期因素，一是公司市场地位及全球品牌影响力的持续提升，有一定的品牌溢价；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。当然也得益于一些短期因素，比如今年运费下降、汇兑收益。

在长期因素方面，公司的市场地位及品牌影响力持续提升的背后是公司产品创新和服务所带来的核心价值传递。同时，在创新方面，公司持续加大研发投入，前三季度公司研发投入 17.4 亿元，同比增长 50%，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。第三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同期的 15.3% 下降到今年上半年的 12.2%，下降了 3 个百分点。

具体到各项费用上来看，销售费用方面，公司销售费用从去年同期的 17.8 亿攀升到今年 33.2 亿元，主要是公司为了把握未来市场发展机遇，持续深耕全球市场，持续加快全球战略部署，提前加大了全球销售网络、售后服务网络布局，随着收入规模的持续放量，公司的销售费率也大幅下降，销售费率从去年同期的 8% 下降到 7.2%。

研发费用也从去年同期的 11.6 亿攀升到 17.4 亿元，研发费率 3.8%，主要是公司聚焦主业持续加大研发投入，加大研发创新力度，确保各项业务持续领先，重点投向逆变器、储能、氢能、电动车、充电桩等领域。

管理费用从去年同期的 4.6 亿攀升到今年的 5.9 亿元，费率从去年同期的 2.1% 降低到今年的 1.3%。

具体到业务来看，公司前三季度主要盈利贡献来自于光伏逆变器及储能业务。

在逆变器方面，延续了去年快速发展的势头，今年前三季度继续快速增长，盈利能力也有所提升。在地面电站市场，全球地面电站的逆变器格局一直非常稳定，公司也一直保持领先地位，公司在行业中率先推出了新型逆变器产品——“1+X”模块化逆变器，目前大功率组串逆变器 SG320HX、“1+X”模块化逆变器在全球各类场景中得到广泛深入应

用。在渠道市场，公司加码布局欧洲、美洲、澳洲、中国渠道市场，并已经在澳洲、中国、欧洲取得了领先的市场地位。

在储能业务方面，也延续了去年快速发展的势头。这主要得益于美国、欧洲和中国储能市场持续上量，特别是重点大储市场上，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。报告期内，公司推出了 PowerTitan 2.0 配置嵌入式 PCS、搭载干细胞电网技术，以全系统液冷散热和 All in one 的设计，实现交直流一体化，为用户打造性能更高效、应用更友好、防护更安全的产品，产品竞争力进一步提升。同时，公司持续推进精益运营，优化从订单、备货到交付的敏捷供应体系，从研发到现场交付能力均持续提升，减少了现场施工的工作量，产品交付能力大幅提升，没有再次产生罚金，公司储能业务盈利能力得以大幅改善。

在新能源投资开发业务方面，也实现了快速增长，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，盈利能力持续改善。

## 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。

行业的增长逻辑更加确定，第一是碳中和 50/60 的大目标不仅没有变化，反而更加紧迫，每年全球二氧化碳大量排放依然持续上量，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 23 年试运行碳关税、26 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，上游硅料、碳酸锂产能逐步释放，价格逐步回归，带来终端经济性持续改善，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，新能源快速发展非常确定。

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%，风光发电量占比存在 57% 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，预计未来仍将保持快速增长。

### 三、问答环节

1、对明后年逆变器需求和毛利的预判怎样的？

答：明年逆变器需求还是会有增长，但因为基数越来越大，明年增速会稍有放缓，大致能够保持在这么多年的平均增速左右。

毛利方面今年稳中有升，长期来看是会稳中有降，整体呈现健康可持续发展。公司会继续加强经营管理及提升营销服务能力、扩大高价值地区、不断推进数字化变革为产品及业务赋能，同时用降本增效和低成本创新构筑护城河。

2、对今年美国储能市场的判断以及公司储能业务的展望？

答：碳酸锂和锂电池的价格今年一直处于下行的阶段，客户从观望的状态逐步复苏，全年需求虽然不及年初预期，但总体还是不错的。

公司现在也经常跟客户进行一些沟通分析，比如碳酸锂的价格波动基本到位，成本比例较固定，碳酸锂价格的波动对电芯和系统成本的影响变小了，可以尽快启动项目。

### 3、对明年氢能业务的展望？

答：氢能是未来非常重要的一种二次能源，发展快速，但目前在燃料电池方面的应用较窄。目前氢能发展中储运环节是短板，所以需另寻出路，比如做成化工品，国内企业目前在绿氨、绿肥、甲醇等方面多有布局，其中绿氨容易做，目前正在联合相关部门积极促进这方面的事项。近两年氢能主要还是在投入比较大的阶段，项目落地和实施周期长，但随着深度脱碳的紧迫性的需要，大约5年后会逐渐大规模应用氢能。今年公司中标项目很多，明年起氢能业务的收入会逐渐好起来。

目前中国氢能产品走向国际还需要谨慎布局，做到低成本创新，降低单位能耗，进一步提升产品耐用性，逐步打牢基础，稳步向前，在产品可靠性和客户服务方面大幅提升。氢能市场前景是很广阔的。

### 4、四季度资产减值可能的情况？

答：1-9月计提1.8亿是电站业务针对超过一年未开工的项目基于谨慎原则进行计提，未来会根据开工情况冲回，公司严格执行减值计提，同时也和外部审计机构充分沟通，保持计提的合理性。Q4目前来看，还没有发现进一步减值的倾向，前年越南项目的计提1.5亿，由于当地政策始终未明确，公司每个季度都在谨慎的评估。

### 5、对明年新能源投资开发业务的预期？

答：明年总体开发及并网规模较今年会继续增加。明年的重点一是保持家庭光伏业务强劲发展，二是持续发力工商业业务，该业务增长空间潜力巨大，三是由于组件价格下降，地面电站的需求空间还是会增大，公司也在积极申报一

	<p>些项目，同时海外也在不断开展工作。今年应该算是个复苏之年，未来会逐步走向良性、可持续、健康增长的轨道上去。</p> <p>6、公司今年利润率是比较高的，往后看会不会回落？尤其是储能集成业务，未来利润率是趋于稳定还是波动？</p> <p>答：公司是储能系统业务，不是集成业务。公司储能系统业务的一切都是围绕客户的，为客户带来价值。公司持续加大研发投入，进一步迭代新的产品，特别是在储能安全、长期可利用率和产品性能方面。坚持创新，坚持品牌经营和价值传递，让客户放心，提供电网友好，安全系数高的产品。未来公司储能业务的毛利，依托规模优势，在总利润增长的情况下，毛利率会稳中有降。</p> <p>7、户储库存情况？</p> <p>答：目前市场整体在欧洲渠道库存较大，大家都在逐步消化库存。渠道业务本身是需要合理库存的，公司在欧洲的户储市场主要在德语区高价值区域，价格平稳。户储产品质量和后续长期运维服务很重要。</p>
日期	2023 年 10 月 27 日