

阿特斯阳光电力集团股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号（月度）：2024-003

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研                      <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动  <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观  <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明）                 </p>
<p>参与单位</p>	<p>                     机构投资者：宝盈基金、贝莱德基金、博时基金、创金合信基金、光大永明人寿、广发基金、国泰基金、宏利基金、华夏基金、汇安基金、汇华理财、汇添富基金、混沌投资、嘉实基金、建信信托、交银施罗德基金、民生加银基金、摩根基金、宁波理财投资、宁泉资产、鹏华基金、鹏扬基金、平安人寿保险、平安资管、浦银安盛基金、睿远基金、上银基金、太平养老保险、太平资产、彤源投资、新华资产、鑫元基金、信达澳基金、兴全基金、兴业基金、阳光资产、易方达基金、银河基金、永赢基金、长江养老保险、长信基金、浙商资管、中信资管、中邮基金、朱雀投资、Mercator Partners 等。                 </p> <p>                     券商研究所：财通证券、东北证券、东财证券、东吴证券、广发证券、国海证券、国联证券、国融证券、国盛证券、国泰君安证券、国投证券、国信证券、华泰证券、华西证券、摩根士丹利、太平洋证券、西南证券、甬兴证券、长城证券、长江证券、中信证券等。                 </p>
<p>公司接待人员姓名及职务</p>	<p>                     董事长：瞿晓铨                      财务总监：高林红                      扬州基地总经理：邹珉                      技术集成负责人：王栩生                      董事会秘书：许晓明                      证券事务代表：孙昊                      投资者关系专员：程雨菲                 </p>
<p>时间</p>	<p>2024年3月1日-3月31日</p>

<p><b>地点</b></p>	<p>券商策略会、公司现场调研、公司工厂参观、线上电话交流会等</p>
<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p><b>一、公司经营情况概述：</b></p> <p>根据公司分别于 2024 年 2 月 29 日、2024 年 3 月 15 日发布的《2023 年度业绩快报》以及《关于自愿披露公司控股股东 2023 年第四季度、2023 年全年业绩以及 2024 年第一季度、2024 年度经营展望的公告》，2023 年，公司营业收入和组件产品出货均创出历史新高，分别达到 513 亿人民币和 30.7GW，实现扣非后净利润 29 亿人民币，同比增长超 40%。预计公司 2024 年的大型储能产品将迎来高速增长，储能系统产品出货将达到 6.0 至 6.5 吉瓦时。组件环节将继续维持第一梯队，并根据产品价格走势采取相应的攻守策略。（<b>以上提到的数据最终以公司正式发布的年报数据为准</b>）。</p> <p>第一，卓越的国际化品牌和渠道能力。公司是国际化经营能力和经营业绩领先的光储企业，海外销售收入占比长期超过 70%，客户覆盖逾 160 多个国家和地区，这使得公司练就了在全球市场快速捕捉提高毛利订单的能力。</p> <p>第二，N 型产品切换的后发优势。光伏产业发展始终以技术迭代作为核心驱动力。公司在本轮技术迭代过程中，节奏踏的很准。公司在去年 6 月份上市以来，快速提升垂直一体化水平，而其中新扩的均为最先进的 N 型产能。且公司的历史包袱轻，所以公司能够“轻装上阵”。在出货量方面，公司 2023 年 N 型组件出货量占公司全年总出货量的比例为 10%左右，预计 2024 年该比例会切换过来，占比将提升至 60%以上。</p> <p>第三，储能业务，光伏和储能有着天然共生的关系，储能市场是光伏市场的“倍增量”。公司旗下阿特斯储能（e-STORAGE）为公共事业、工商业和家庭用户提供可融资的、端到端的一站式交钥匙储能系统解决方案。截至 2024 年 1 月 31 日，阿特斯储能（e-STORAGE）拥有约 63 吉瓦时储能系统订单储备（含早期），包括长期服务协议在内的在手订单金额为 26 亿美元。</p> <p>公司重视并践行 ESG（环境、社会、治理）理念。公司所在集团获得 ISS ESG 最高级别 Prime 的评级，2023 年 10 月被全球知名新闻和研究机构《环境金融》评选为 2023 年度全球可持续发展报告典范荣誉。</p>

**二、问答环节主要内容：****1. 公司对于全球光伏行业 2024 年的需求判断如何？哪些市场有望超预期？**

答：预计 2024 年全球光伏装机 500 吉瓦以上，其中三大主力市场仍然为中国、美洲和欧洲。同时，可以观察到新兴市场的增速比较快。

**2. 如何看待光伏行业，阿特斯如何突出重围？**

答：随着光伏产品价格的持续下降，具备度电成本低、应用场景广泛等特点的光伏，是新能源的主力能源供应形式。同时，全球能源结构转型、双碳目标实现的大方向在，潜在的市场需求就在，光伏仍是一个需求持续增长的行业。光伏也是一个技术快速革新的行业，比如现在 N 型对 P 型的切换。随着 N 型产品逐步替代 P 型产品，老旧产能将被淘汰，阿特斯历史包袱轻、新增的先进 N 型产能的规划和布局，以及地缘政治风险下全球领先的国际化能力等特点，叠加公司快速崛起的第二增长曲线储能业务贡献，将逐步凸显出其后发优势。阿特斯的发展向来是持续且健康的，包括对风险的管理和控制，经过 20 多年行业周期波动的历练，公司已具备较强的穿越行业周期能力。

**3. 公司如何判断未来组件价格走势？**

答：决定价格的因素是需求与供给。需求端，全球“双碳”目标是确定的，需求也就比较确定；供给端，取决于产能出清的进度，光伏是一个技术快速革新的行业，目前已经到了 P 型转 N 型的时点，大量落后产能是会被淘汰，价格应该会在产能收缩+需求增长过程中达到新的平衡。

**4. 公司如何看待 TOPCon 电池技术的生命周期，未来 2-3 年电池技术将会有何新发展？**

答：光伏是一个技术快速革新的行业，P 型电池转换率已经达到理论极限，目前已切换到 N 型技术路线。近 1-2 年一线企业都重点投入 N 型 Topcon, 所以短期还是以这个技术和产品为主。后续 HJT、BC 和钙钛矿等技术应该均会有其发展空间。

	<p><b>5. Maxeon 公司对公司控股股东提起诉讼有何影响？</b></p> <p>答：具体情况可以参考公司于 2024 年 3 月 29 日发布了《关于涉及诉讼事项的提示性公告》进行了解。</p> <p><b>6. 公司在美国本土的光伏产能布局进度？</b></p> <p>答：公司在美国德克萨斯州梅斯基特建立了 5GW N 型光伏组件工厂，该工厂 2023 年已经正式投产，已经开始交付产品。</p> <p><b>7. 公司在大型储能领域的优势有哪些？</b></p> <p>答：关于储能方面的优势：除设备交付外，海外的大型储能系统集成项目还涉及项目承包、项目性能保证和可融资性要求、运行维护和补容、以及基于储能电量和辅助服务交易的资产优化所需的全套能力，市场准入门槛较高。基于之前长期的海外光伏项目开发和交付经验，公司在欧洲、北美、南美、澳洲、日本等主要储能市场具有这些能力，并有储能销售和技术服务团队。对于光储项目，组件和储能业务共用销售渠道，公司的全球组件销售团队同时也是储能的销售渠道。较之于海外的储能系统集成商，公司具有供应链管控和成本优势；与国内绝大部分系统储能设备供应商和储能系统集成商相比，公司具有品牌、渠道、市场开发和交付能力优势。</p>
<p><b>附件（如有）</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2024 年 4 月 2 日</p>