

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）：2024-006

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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 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>安信基金、宝盈基金、博道基金、博时基金、财通证券、财通资管、淳厚基金、长城基金、长江证券、长青基业、大成基金、德邦证券、东方财富证券、东吴基金、富国基金、复胜资产、工银瑞信、光大资管、贵诚信托、国寿安保基金、国家绿色发展基金、国寿资产、国投瑞银、果实资本、光证资管、瀚伦基金、Hao Capital、昊泽致远、和聚投资、恒越基金、弘则弥道投资、宏利基金、泓德基金、华安基金、华泰资产、华银基金、汇安基金、汇丰晋信、汇添富基金、红筹投资、颢升基金、嘉合基金、建信基金、健顺投资、君榕资产、金鹰基金、凯丰投资、坤阳基金、犁得尔基金、利幄基金、摩根基金、南方基金、诺德基金、农银理财、平安基金、浦银安盛、磐耀资产、前海开源基金、钦沐资产、勤辰私募、人保养老基金、世诚投资、申量基金、申万菱信、思悦投资、首创证券、天弘基金、TX Capital、万家基金、悟空投资、信达奥亚基金、兴全基金、兴业证券、兴银理财、循远资产、益和源资产、银河证券、银华基金、永安期货资管、原点投资、永赢基金、誉辉资本、易米基金、永安国富、招商基金、浙商基金、智诚海威、中投公司、中国华能、中欧基金、中信建投、中信证券、朱雀基金等等</p>
<p>公司接待人员姓名及职务</p>	<p>董事会秘书：许晓明 证券事务代表：章理琛、孙昊 投资者关系专员：程雨菲</p>
<p>时间</p>	<p>2024年7月1日-7月31日</p>
<p>地点</p>	<p>线上交流、现场调研、券商策略会、工厂参观等</p>

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>1. 公司 2024 年上半年业绩情况？ 答：根据公司 2024 年 7 月 18 日发布的《阿特斯阳光电力集团股份有限公司 2024 年上半年经营情况的自愿性披露公告》，预计公司 2024 年上半年实现归属于母公司所有者的净利润人民币 12 亿元到 14 亿元，预计 2024 年第二季度净利润环比第一季度继续提升，目前公司已连续两个季度实现净利润环比增长。组件出货方面，2024 年第一季度公司组件出货量 6.3GW，预计 2024 年第二季度组件出货量约 8GW，环比增长 27%。大型储能业务方面，2024 年第一季度，公司大储产品交付量已基本与 2023 年全年持平，第二季度公司大储产品交付量相比第一季度预计将保持 50%以上增长，预计 2024 年全年大储出货量 6-6.5GWh，较 2023 年增长约 500%。具体准确的数据以公司 2024 年半年报披露为准。</p> <p>2. 公司目前光伏组件订单盈利情况？ 答：基于当前市场情况，公司采取利润优先的拿单策略，不为追求出货量而牺牲经营质量及财务健康。在盈利能力强的北美市场表现亮眼，一季度向北美市场出货占比超 20%。</p> <p>3. 公司 2024 年全年组件出货量指引是否有变化？ 答：公司目前将继续执行已验证有效的战略，综合考虑市场价格水平和全年出货目标指引，在价和量之间做平衡，以利润为优先。</p> <p>4. 公司美国组件产能运行情况？ 答：公司美国 5GW 组件工厂已于 2023 年底投产，目前正常爬产中。</p> <p>5. 公司大储销售的主要市场和盈利情况？ 答：公司大储销售目前以北美、欧洲、澳洲等发达国家市场为主。这些国家的电力市场机制能够有效疏导储能电站的投资成本，形成储能电站运营的健康商业模式，保障了项目的投资收益。因此在供应商选择上，价格不是唯一考量因素，同时也要考虑能否保证电站长期安全、高效运行。公司凭借良好的全球化品牌和渠道、可靠的产品质量、系统解决方案能力、项目交付能力和长期服务能力，有能力在这些关键海外市场直接面向客户拿单，提供产品交付</p>
---------------------------	--

	<p>以外的价值增值服务，保证了较好的盈利能力。在彭博新能源财经 (BNEF) 发布《BNEF Energy Storage Tier 1 List 2Q 2024》(2024 年第二季度全球 Tier1 一级储能厂商榜单) 中，阿特斯储能 (e-STORAGE) 凭借高效高可靠的储能产品、卓越的全球项目以及雄厚的可融资实力荣登 Tier 1 榜单。</p> <p>6. 公司储能业务接单情况？</p> <p>答：根据公司 2024 年 7 月 18 日发布的《阿特斯阳光电力集团股份有限公司 2024 年上半年经营情况的自愿性披露公告》，截至 2024 年 3 月 31 日，公司拥有约 56GWh 的储能系统订单储备，包括签约长期服务协议在内，已签署合同的在手订单金额 25 亿美元（折合人民币约 181 亿元）。</p> <p>7. 公司目前专利储备情况以及如何应对接下来可能发生的同行业专利纠纷？</p> <p>答：公司深耕光伏行业二十多年，一直重视科技创新和技术研发，拥有专业的技术研发团队和雄厚的研发力量。作为全球领先的新能源科技企业之一，公司高度重视知识产权，始终坚持自主创新。截至 2024 年 3 月末，公司累计申请专利 4,508 项，维持有效的专利 2,231 项，行业内名列前茅，对公司的业务和产品形成了完善的保护体系。公司的法务及知识产权团队、外部顾问团队也会仔细研究、积极应对。</p> <p>公司也希望在行业暂时周期性低谷时，少一些纠纷干扰，大家共同面对低谷，抱团取暖，保持助力全社会实现碳中和的初心，扎实做好自身本职和经营业绩，一起推动行业向前、向好发展。</p> <p>8. 公司目前 N 型 TOPCon 产能布局以及其他电池技术进展？</p> <p>答：目前，行业已规模量产的新技术主要是 TOPCon、HJT 和 BC 等。阿特斯对这三项技术均有布局。其中，TOPCon 技术多项指标领先；HJT 技术，我们已连续多年投资技术研发，并将继续对技术进行提升和挖潜；BC 技术，我们正在开展中试开发。此外，我们正在密切跟进钙钛矿叠层技术的进展。</p> <p>9. 公司户储产品主要市场和业务优势？</p> <p>答：公司已在北美、欧洲、日本等主要户用储能活跃区域布局经销网络，面向高端户用及中小型工商用户提供能源系统解决方</p>
--	---

	<p>案。户储业务在充分利用阿特斯积累的全球营销网络与渠道的基础上，积极部署各销售区域的本地销售资源、技术支持和服务团队，快速建立品牌信誉和用户体验管理，有望成为公司新的利润来源。2024 年 6 月，公司与美国最大的住宅地产开发商霍顿房屋（D.R. Horton）达成协议，将为美国加利福尼亚州的社区提供太阳能和储能产品，包括阿特斯高效太阳能光伏组件和户用储能系统——EP Cube。</p>
<p>附件（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 8 月 2 日</p>