

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）：2025-004

<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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会  <input type="checkbox"/> 新闻发布会                              <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动  <input type="checkbox"/> 现场参观  <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明）                 </p>
<p>参与单位</p>	<p>Alpine Investment、Daiwa、Morningstar、Oxbow Capital、Town Square、宝盈基金、北京富智投资、北京江亿资本、北京源乐晟资产、北京致顺投资、北京中泽控股、博裕资本、渤海国有资本研究院、财通证券、常春藤私募、成都观今私募、创富兆业金融、大禾投资、大家资产、淡水泉、顶石资产、东北证券、东方财富证券、东方证券、东海基金、东海证券、东吴证券、东兴基金、东兴证券、敦和资产、方正证券、富国基金、富瑞金、高盛证券、耕霖投资、光大证券、光合未来、广东正圆、广发基金、广发证券、广州金新私募、广州瑞民、国都证券、国海证券、国金证券、国盛证券、国泰君安证券、国泰基金、国彤创丰、国信证券、海通证券、恒越基金、弘尚投资、屹观资产、洪山资产、鸿运私募基金、华创证券、华福证券、华泰证券、华西证券、华曦资本、混沌投资、嘉合基金、嘉兴鑫扬、建银国际、交银国际、金仕达、景顺长城、开源证券、昆仑健康保险、老友投资、雷钧资产、量度资本、洛书投资、麦格理资本、美丰资产、美银证券、民生通惠资产、民生证券、明河投资、摩根大通、摩根士丹利、宁远资本、钦沐资产、泉果基金、瑞银证券、睿郡资产、睿远基金、山西证券、尚诚资产、申万菱信基金、太盟成长、太平洋证券、天风证券、天玑投资、同泰基金、万海资本、万向创业投资、唯德投资、西部证券、相生资产、信达澳亚、兴业证券、兴银理财、兴证全球基金、兴证证券、旭松资产、炫桥投资、尧矿资本、野村东方国际证券、易方达基金、银河证券、英大基金、英大证券、英谊资产、盈峰资本、涌铎投资、域秀资产、元禾重元、圆方资本、圆信永丰基金、粤民投金融、匀升投资、展向资产、长城财富保险资产、长江养老、长江证券、长盛基金、招商证券、昭云投资、浙商证券、正心谷投资、中国平安保险、中国人寿资产、中金公司、中欧瑞博投资、中泰证券、中天汇富基金、中投、中信建投证券、中信证券、中银国际证券、中银基金、中邮人寿保险、中邮证券、朱雀基金等</p>

<p><b>公司接待人员姓名及职务</b></p>	<p>董事长：瞿晓铨                      总裁：庄岩                      财务总监：潘乃宏                      董事会秘书：许晓明                      证券事务代表：章理琛</p>
<p><b>时间</b></p>	<p>2025 年 4 月 1 日-4 月 30 日</p>
<p><b>地点</b></p>	<p>业绩说明会、机构反路演、现场调研等</p>
<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p><b>1. 2024 年度及 2025 年第一季度经营情况：</b></p> <p>2024 年，受光伏行业大环境影响，组件价格相比去年同期大幅下降，挤压了整个行业的利润。公司在价格和出货量之间做了平衡，以利润优先，主动减少出货量，2024 年实现全球组件出货量 31.1GW。大型储能系统全年出货量 6.5GWh，同比增长超 500%，对全年业绩做了突出贡献。2024 年，公司实现营业收入 461.7 亿元，归母净利润 22.5 亿元。</p> <p>2025 年第一季度，公司组件出货量 6.9GW，较去年同期增长 9.5%，大型储能系统受合同签署和交付节奏的影响，确认收入的出货量 0.79GWh，之后季度储能交付预计会明显提升。一季度实现营业收入 85.9 亿元，尽管有美国组件关税和储能季度性出货量减少的挑战，仍然实现扣非净利润 8731.5 万元，保持盈利。此外，公司积极提升现金管理水平，第一季度经营性现金流入 13.9 亿元。</p> <p><b>2. 2025 年经营重点：</b></p> <p>当前，行业供需失衡仍在延续，同时面临需求的不确定性和更加严峻的地缘政治挑战。2025 年公司将继续执行行之有效的经营策略，平衡组件出货量和利润的关系，保证大型储能业务的高质量交付。以提升盈利能力为核心，加强流动性管理。利用好 AI 技术，进一步提升运营效率，实现降本增效。做好海外重点产能项目的建设，配置最好的资源，保证项目顺利建设、按期投产和达产。</p> <p>面对美国对光储产品加征的关税壁垒，公司也在积极以智慧与韧性探寻新航道，主要有以下几个方面措施：</p> <p>1) 通过目前短暂的 90 天时间窗口，利用好东南亚及其他现有供应链的原有产能航道；</p> <p>2) 加快推进部分制造及采购环节向关税成本相对较低的地区转</p>

	<p>移，优化全球产能布局；</p> <p>3) 发挥美国本土组件、电池以及储能产能的先发和规模等优势，保障并加快位于美国本土的工厂稳定生产，持续为客户提供本地化交付；</p> <p>4) 积极与主要客户和供应商协商，合理分摊关税成本，确保供应链稳定；</p> <p>5) 为后续可能的中美谈判及关税回到相对合理的区间做好准备，并通过多种渠道，希望能够争取特定产品的关税豁免或减免。</p> <p><b>3. 美国产能的投放进度，以及对当前关税政策的应对策略和产能规划更新？</b></p> <p>答：公司在美国的产能布局正稳步推进，5GW 组件工厂已顺利度过磨合期，预计今年下半年可达设计产能，今年产量预估 3GW 以上。美国电池片厂第一期主要设备已到位，预计明年能形成批量供应。在关税应对方面，公司采取多边平衡的策略，双反税初裁后已经切换了多元的供应链布局，包括和第三方供应商合作，加上我们美国本地的产能布局，能让我们继续在美国保持盈利。此外客户也会消化掉一部分关税成本。</p> <p><b>4. 美国储能订单受对等关税影响，以及非美市场储能出货节奏？</b></p> <p>答：目前储能项目储备中有一半以上是全球非美市场。美国订单部分已在关税发生前发货，一二季度的交付基本不受影响。关税发生后生产节奏相对放缓，已签合同有关税变化保护条款，正在和客户共同评估，同步在观察关税政策变化。全球非美市场出货节奏正常，一季度出货量是签单交付节奏引起的季节性减少，二季度开始储能交付量会有明显提升。储能市场的地理分布越来越分散，今年我们在加拿大、英国、澳洲、拉美的出货量都在扩大，明年也会有新的市场起量，是逐步多元化的过程。</p> <p><b>5. 美国储能客户可以接受什么样的关税水平？</b></p> <p>答：客户可接受的关税水平比我们想象的高。对客户来说，无论项目延期还是取消，对客户的投资和前提投入都会产生重大影响。</p> <p><b>6. 组件关税影响，后续环比趋势如何？</b></p>
--	--

	<p>答：东南亚四国双反税后，美国组件价格有所上涨，客户相应承担了一部分成本。同时公司已有多元的供应链布局来应对。</p> <p><b>7. 美国 IRA 补贴是否受到影响？</b></p> <p>答：IRA 属于两党通过的法案，取消需要通过两党投票的国会立法程序，同时涉及美国本土的利益相关方也较多。美国本地制造加上补贴会有很好的盈利。2024 年 IRA 45X tax credit 已经成功出售给第三方，也验证了补贴的确定性。</p> <p><b>8. 美国光伏需求是否收到政策影响？以及今年其他地区的光伏需求？</b></p> <p>答：美国支持新能源投资的 ITC 政策基于可转让的 tax credit 形式，不受资金发放的限制，目前政策没有变化。新政府也没有发布过对于光储的禁令。2024 年美国装机大概 48GW，从现在的情况来看，需求没有放缓的趋势。目前欧美地区都比较缺电，传统能源建设周期长，光伏发电成本低且便于安装，搭配储能能够快速满足用电需求。光伏发电的波动对电网产生冲击，加上欧美国家弱电网情况，带动了对储能的急切需求。</p>
<p><b>附件（如有）</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2025 年 4 月 30 日</p>