

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）：2025-005

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☒ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明） ☒ 分析师会议 ☒ 业绩说明会 ☒ 路演活动
参与单位	Alpine、Khazanah Nasional Berhad、PinPoint、Schonfeld、Townsquare、安信基金、贝莱德、财通基金、财通证券、大成基金、淡水泉基金、德邦基金、东方红资管、东方基金、东吴证券、富安达基金、富国基金、广发证券、广发基金、国海证券、国金证券、国盛证券、国寿资产、国泰海通证券、红思客资产、华安基金、华宝基金、华创证券、华夏基金、汇添富基金、嘉实基金、锦文资本、景林资产、巨杉资产、路博迈基金、美银证券、磐厚动量、鹏华基金、鹏扬基金、平安养老、前方基金、钦沐资产、睿郡资产、睿远基金、申万菱信、西部证券、兴业证券、银河证券、悦云脊资产、长江证券、招商信诺、招商证券、浙商证券、知达资管、中金证券、中信建投证券、中信证券、朱雀基金等
公司接待人员姓名及职务	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
时间	2025 年 5 月 1 日 -2025 年 5 月 31 日
地点	集体业绩说明会，股东大会，券商策略会，机构反路演，现场调研
投资者关系活动主要内容介绍	1. 2025 年二季度业绩展望？ 根据公司 2025 年 5 月 16 日发布的《关于自愿披露公司控股股东 2025 年第一季度业绩以及 2025 年第二季度、2025 年度经营展望的公告》：2025 年二季度预计组件出货量在 7.5 至 8.0 吉瓦之间，全年预计在 25 至 30 吉瓦之间（考虑目前光伏产品市场价格因素，公司在价与量之间做了平衡与取舍）。2025 年二季度预计储能系统出货

	量在 2.4 至 2.6 吉瓦时之间，全年预计在 7.0 至 9.0 吉瓦时之间。 （由于关税 2025 年仍具有不确定性，公司对储能系统出货量预期进行了调整，部分受影响的项目可能会被推迟到 2026 年执行。）
	2. 2025 年一季度储能出货约 800MWh，请问贵司对二季度及今年余下季度储能出货量作展望，在当前关税背景下，原定 2025 年全年储能出货目标是否有调整？ 一季度出货量是签单交付节奏引起的季节性减少，二季度储能预计出货 2.4-2.6GWh，出货量显著提升。当前关税政策已有所缓和，正在和客户共同评估后续订单安排，会利用好当前窗口期抓紧出货。美国以外的市场出货正常，公司是北美、欧洲、澳洲、拉美等主要海外大储市场领先的储能系统集成商。在当前关税背景下，公司预计 2025 年全年储能系统出货 7.0-9.0GWh。
	3. 公司公告的储能 91GWh 订单储备和 32 亿美金订单的对应关系是什么？ 截至 2025 年 3 月 31 日，阿特斯储能科技(e-STORAGE)拥有约 91GWh 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 32 亿美元（折合人民币约 229.8 亿元）。这 91GWh 是项目储备，涵盖处于不同签单阶段的订单，能为未来签单提供有力支撑，目前已签订单金额为 32 亿美金。
	4. 美国储能客户可以接受什么样的关税水平？ 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。
	5. 今年除了 TOPCon，对 HJT、BC 等技术有什么新的观点？ 不同技术路线在不同应用场景下有不同的优势。在行业深度整合期，公司对不同技术路线优先考虑商业化价值。研发上，TOPCon 升级和 HJT、BC 等新技术的研发公司一直没有停下脚步。
	6. 公司今年的扩产计划，产能方面规划是怎样的？ 鉴于目前的光伏市场情况，对于国内扩产将更加谨慎，产能规划向储能和海外高利润市场倾斜，以优化产能结构。密切关注政策和市场变化，加快推进光伏和储能的部分制造及采购环节，

	向关税成本相对较低的地区转移。 7. 美国、英国、加拿大、日本等市场的储能盈利情况及欧洲市场竞争情况如何？ 大型储能毛利受上游电芯价格和下游需求影响，已签和明后年交付的订单保持健康利润，且交付规模在扩大。美国、加拿大、英国、欧盟、日本等市场利润较好。单纯销售硬件设备（如直流系统）竞争激烈，但系统集成层面进入壁垒高，需本地化技术支持、电网对接、后期长期服务等。储能项目投资大、技术复杂，投资人要求系统集成商承担长期责任，具备风险承担能力和本地化服务能力的企业可维持较好的竞争地位和利润。
附件（如有）	无
日期	2025 年 6 月 3 日