

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）：2025-008

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
-----------	---

投资者关系活动 主要内容介绍	一、2025 年上半年经营业绩情况 报告期内，全球光伏行业深度调整仍在进行，国际贸易环境日益复杂。阿特斯凭借战略定力与光储双业务布局，在动态平衡中巩固核心竞争力，通过高质量光伏业务的战略取舍与储能第二增长极的强势突破，维持了业绩韧性，持续巩固行业领先地位。 2025 年上半年, 公司实现: ● 营业收入 210.52 亿元，其中一季度营业收入 85.86 亿元，二季度营业收入 124.67 亿元，环比增长 45.2%。 ● 2025 年上半年归母净利润 7.31 亿元，实现扣非净利润 8.36 亿元，其中包括资产减值 6.12 亿元。公司一季度扣非净利润 8731.47 万元，二季度扣非净利润 7.49 亿元，环比增长超过 7 倍。 光伏方面，公司坚持利润优先原则，主动优化出货结构以应对行业波动，较好的响应国家“反内卷”的号召。上半年组件出货量 14.8GW，其中一季度出货 6.9GW，二季度出货 7.9GW。公司稳步推进深度国际化，组件海外产能提产、销售顺利，在高毛利区域的市场份额领先，组件毛利率保持健康状态。为更好的响应和执行“反内卷”政策，公司继续维持量和利的平衡，第三季度组件出货将主动调整到预计 5-5.3 GW，全年组件出货预计 25-27GW，将继续通过技术领先与全球化渠道等优势巩固市场份额。 储能业务作为第二增长曲线，在报告期内展现出强劲动能，上半年储能出货量达 3.1 GWh，其中二季度出货 2.2 GWh，环比上季度增长超 140%。截至 2025 年 6 月 30 日，公司储能系统已签署合同的在手订单金额达 30 亿美元，含长期服务协议。预计三季度大型储能出货 2.1-2.3 GWh，全年出货量将达 7-9 GWh。储能业务毛利率持续领跑行业，为公司业绩提供坚实支撑。户储业务在二季度取得扭亏为盈的突破，户储产品通过日本 JET 认证推动销量高增，在日本月安装量近 1000 套每月。 二、投资者问答 1. 关于大型储能的海外市场发展情况能否再详细分享一下？ 我们更加关注以发达国家为主的高价值市场，这些市场的价格和利润较为健康，需求增长可持续。美国近期发布的政策对储能相对于光伏友好，英国、加拿大、澳洲市场增长强
---------------------------	---

	劲，欧洲其他区域项目储备丰富。 2. 全年储能出货的区域分布？ 美国在整体出货结构中的占比相较去年有所下降，整体市场布局呈现更加多元化的趋势，主要目标市场包括北美、欧洲、加拿大和拉美等大储市场化发展较好的地区。公司专注于提供高度本地化的系统集成或交钥匙工程服务。 3. 光伏需求的展望及组件价格走势的看法？ 目前光伏上游价格有所上升，并带动下游价格出现一定程度上涨，但下游价格上涨相对滞后。下游环节因参与者较多，短期涨价面临一些压力，随着部分产能退出以及行业“反内卷”共识增强，预计行业情况将有所改善。 4. 储能的大储市场在欧洲的价格竞争情况如何？ 单纯以低价参与竞争的企业本地系统集成和执行能力有限，而储能项目投资额大、风险高，需要长期支持。因此，大部分客户对供应商要求很高，优质客户对产品和服务的要求（安全性、质量、可融资性、过往项目经验等）依然严格，将会形成竞争壁垒。 5. 二季度计提了约 5.5 亿元的资产减值准备，主要涉及哪些产品？ 部分与原材料存货相关，此外部分是生产设备的减值，由于行业产能过剩，公司预计P型生产设备将加速退出市场，因此主要对P型生产设备计提了减值。 6. 关于输美供应链的稳定性情况以及未来是更加倾向于采购还是通过自产能来构建？ 公司在输美供应链方面采取综合、多角度的布局，包括自建产能和外部采购相结合。目前美国组件工厂已投产，运营水平逐步提升，预计今年组件产量将超过 3.5GW。此外，公司正在美国规划建设光伏电池片生产基地，预计明年投产。整体供应链策略是通过美国本地生产、海外非美自有产能和海外采购三方结合，实现多元化布局，以平衡政策风险。
--	---

	7. AI 的增长将如何改变公司现状，未来是否会对营收产生更深刻的影响？ AI 的增长已在多个方面对公司产生积极影响。首先，由于 AI 带来的电力需求增长，特别是在海外市场，预计将为公司带来助力。其次，公司在运营中全面引入 AI 技术，以提升效率，例如在工厂工艺设计和技术改进等方面已有实际应用。预计未来两三年内，AI 将深刻重塑光伏和储能行业，从而对公司业务产生深远影响。 8. 关于北美市场，美国大而美法案的影响和公司的应对措施？ 公司正在积极研究、评估和应对大而美法案的相关措施和方案，具体请关注公司官方公告内容。 9. 上半年储能系统业务表现超预期，价格和成本均高于行业平均水平，主要原因是什么？ 公司选择了高价值、高壁垒的市场，如美国、英国、加拿大和澳洲等地，专注于提供系统集成和交钥匙工程服务，而非单一产品销售。储能业务不仅是产品交付，更涉及技术复杂度高、服务周期长、项目管理复杂的系统集成解决方案。公司在全球各地拥有包括法务、财务、技术、系统设计和项目执行在内的本地化团队，具备较强的风险承担能力和综合服务能力，从而支撑了较高的价格和毛利率水平。 10. 储能电芯和 PCS 的供应链目前是什么样的供应结构？ 当前电芯主要从中国发货，其中包括公司自有的江苏盐城大丰工厂以及中国国内的电芯供应商，使用的是行业通用的 314Ah 电芯。对于美国市场，会通过供应链的调整应对政策变化，形成多元化供应体系以分散风险。在 PCS 方面，目前中国项目主要使用公司自研的组串式 PCS，同时也采用国内友商的产品；海外市场则以海外 PCS 厂商的产品为主。目前公司自研的组串式 PCS 已开始进入海外市场，并将在未来几年逐步提升在供应链中的占比。
附件（如有）	无
日期	2025 年 8 月 31 日