## 昱能科技股份有限公司投资者关系活动记录表 (2025年第三季度业绩说明会)

编号: 20251107

世籍之外 表示 中華		
股资者关系活动 类别  □期场参观 □其他(请文字说明其他活动内容)  形式 □现场 □网上 □电话会议  参与单位名称 及人员姓名  时间  2025年11月7日 15:30-16:30  地点  价值在线(www.ir-online.cn)网络互动  董事长 凌志敏 董事会秘书、财务负责人 朱佳磊 R经理 薛静雯  公司于2025年11月7日在价值在线平台召开了2025年第 三季度业绩说明会,通过电话会议互动的方式介绍了公司2025年第三季度的经营情况,并与投资者进行了交流,具体交流情况如下:  一、介绍环节  2025年第三季度,受部分传统海外光伏市场的新增装机量下降影响,公司实现营业收入2.92亿,同比减少53.98%,综合毛利率27.87%,与去年同期基本持平。由于公司研发投入的持续增加以及在新兴市场的业务投入,导致公司在2025年第三季度单季度出现亏损,实现归属于上市公司股东的净利润-1,265.61万元。  2025年前三季度公司实现营业收入9.43亿元,同比减少	***************************************	□特定对象调研  □分析师会议
型期 □新闻发布会 □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □ □		□媒体采访
□現场参观 □其他(请文字说明其他活动内容)  形式 □现场 □网上 図电话会议 参与单位名称 及人员姓名  参与公司2025年第三季度业绩说明会的投资者  时间 2025年11月7日 15:30-16:30  地点  上市公司接待 人员姓名  董事长 凌志敏 董事会秘书、财务负责人 朱佳磊 IR经理 薛静雯  公司于2025年11月7日在价值在线平台召开了2025年第三季度业绩说明会,通过电话会议互动的方式介绍了公司2025年第三季度的经营情况,并与投资者进行了交流,具体交流情况如下:  一、介绍环节 2025年第三季度,受部分传统海外光伏市场的新增装机量下降影响,公司实现营业收入2.92亿,同比减少53.98%,综合毛利率27.87%,与去年同期基本持平。由于公司研发投入的持续增加以及在新兴市场的业务投入,导致公司在2025年第三季度单季度出现亏损,实现归属于上市公司股东的净利润-1,265.61万元。 2025年前三季度公司实现营业收入9.43亿元,同比减少		□新闻发布会   □路演活动
形式		□现场参观
参与单位名称 及人员姓名 参与公司2025年第三季度业绩说明会的投资者 时间 2025年11月7日 15:30-16:30 地点 价值在线(www.ir-online.cn)网络互动 董事长 凌志敏 董事长 凌志敏 董事会秘书、财务负责人 朱佳磊 R经理 薛静雯 公司于2025年11月7日在价值在线平台召开了2025年第三季度业绩说明会,通过电话会议互动的方式介绍了公司2025年第三季度的经营情况,并与投资者进行了交流,具体交流情况如下:  一、介绍环节 2025年第三季度,受部分传统海外光伏市场的新增装机 量下降影响,公司实现营业收入2.92亿,同比减少53.98%,综合毛利率27.87%,与去年同期基本持平。由于公司研发投入的持续增加以及在新兴市场的业务投入,导致公司在2025年第三季度单季度出现亏损,实现归属于上市公司股东的净利润-1,265.61万元。 2025年前三季度公司实现营业收入9.43亿元,同比减少		□其他(请文字说明其他活动内容)
及人员姓名 时间 2025年11月7日 15:30-16:30 地点	形式	□现场 □网上 ☑电话会议
地点  上市公司接待 人员姓名  董事长 凌志敏 董事会秘书、财务负责人 朱佳磊 IR经理 薛静雯  公司于2025年11月7日在价值在线平台召开了2025年第 三季度业绩说明会,通过电话会议互动的方式介绍了公司 2025年第三季度的经营情况,并与投资者进行了交流,具体交流情况如下:  一、介绍环节  2025年第三季度,受部分传统海外光伏市场的新增装机量下降影响,公司实现营业收入2.92亿,同比减少53.98%,综合毛利率27.87%,与去年同期基本持平。由于公司研发投入的持续增加以及在新兴市场的业务投入,导致公司在2025年第三季度单季度出现亏损,实现归属于上市公司股东的净利润-1,265.61万元。  2025年前三季度公司实现营业收入9.43亿元,同比减少		参与公司2025年第三季度业绩说明会的投资者
上市公司接待 人员姓名 董事长 凌志敏 董事会秘书、财务负责人 朱佳磊 IR经理 薛静雯 公司于2025年11月7日在价值在线平台召开了2025年第 三季度业绩说明会,通过电话会议互动的方式介绍了公司 2025年第三季度的经营情况,并与投资者进行了交流,具体交 流情况如下: 一、介绍环节 2025年第三季度,受部分传统海外光伏市场的新增装机 量下降影响,公司实现营业收入2.92亿,同比减少53.98%,综 合毛利率27.87%,与去年同期基本持平。由于公司研发投入 的持续增加以及在新兴市场的业务投入,导致公司在2025年 第三季度单季度出现亏损,实现归属于上市公司股东的净利 润-1,265.61万元。 2025年前三季度公司实现营业收入9.43亿元,同比减少	时间	2025年11月7日 15:30-16:30
董事会秘书、财务负责人 朱佳磊 IR经理 薛静雯  公司于2025年11月7日在价值在线平台召开了2025年第 三季度业绩说明会,通过电话会议互动的方式介绍了公司2025年第三季度的经营情况,并与投资者进行了交流,具体交流情况如下:  一、介绍环节 2025年第三季度,受部分传统海外光伏市场的新增装机量下降影响,公司实现营业收入2.92亿,同比减少53.98%,综合毛利率27.87%,与去年同期基本持平。由于公司研发投入的持续增加以及在新兴市场的业务投入,导致公司在2025年第三季度单季度出现亏损,实现归属于上市公司股东的净利润-1,265.61万元。 2025年前三季度公司实现营业收入9.43亿元,同比减少	地点	价值在线(www.ir-online.cn)网络互动
重事会秘书、财务负责人 朱佳磊 IR经理 薛静雯  公司于2025年11月7日在价值在线平台召开了2025年第 三季度业绩说明会,通过电话会议互动的方式介绍了公司2025年第三季度的经营情况,并与投资者进行了交流,具体交流情况如下:  一、介绍环节  2025年第三季度,受部分传统海外光伏市场的新增装机量下降影响,公司实现营业收入2.92亿,同比减少53.98%,综合毛利率27.87%,与去年同期基本持平。由于公司研发投入的持续增加以及在新兴市场的业务投入,导致公司在2025年第三季度单季度出现亏损,实现归属于上市公司股东的净利润-1,265.61万元。  2025年前三季度公司实现营业收入9.43亿元,同比减少	, , , , , , , , , , , , , , , , , , , ,	董事长 凌志敏
公司于2025年11月7日在价值在线平台召开了2025年第三季度业绩说明会,通过电话会议互动的方式介绍了公司2025年第三季度的经营情况,并与投资者进行了交流,具体交流情况如下:  一、介绍环节 2025年第三季度,受部分传统海外光伏市场的新增装机量下降影响,公司实现营业收入2.92亿,同比减少53.98%,综合毛利率27.87%,与去年同期基本持平。由于公司研发投入的持续增加以及在新兴市场的业务投入,导致公司在2025年第三季度单季度出现亏损,实现归属于上市公司股东的净利润-1,265.61万元。 2025年前三季度公司实现营业收入9.43亿元,同比减少		董事会秘书、财务负责人 朱佳磊
三季度业绩说明会,通过电话会议互动的方式介绍了公司 2025年第三季度的经营情况,并与投资者进行了交流,具体交流情况如下:  一、介绍环节  2025年第三季度,受部分传统海外光伏市场的新增装机量下降影响,公司实现营业收入2.92亿,同比减少53.98%,综合毛利率27.87%,与去年同期基本持平。由于公司研发投入的持续增加以及在新兴市场的业务投入,导致公司在2025年第三季度单季度出现亏损,实现归属于上市公司股东的净利润-1,265.61万元。  2025年前三季度公司实现营业收入9.43亿元,同比减少		IR经理 薛静雯
2025年第三季度的经营情况,并与投资者进行了交流,具体交流情况如下:		公司于2025年11月7日在价值在线平台召开了2025年第
流情况如下:		三季度业绩说明会,通过电话会议互动的方式介绍了公司
一、介绍环节 2025年第三季度,受部分传统海外光伏市场的新增装机量下降影响,公司实现营业收入2.92亿,同比减少53.98%,综合毛利率27.87%,与去年同期基本持平。由于公司研发投入的持续增加以及在新兴市场的业务投入,导致公司在2025年第三季度单季度出现亏损,实现归属于上市公司股东的净利润-1,265.61万元。 2025年前三季度公司实现营业收入9.43亿元,同比减少		2025年第三季度的经营情况,并与投资者进行了交流,具体交
2025年第三季度,受部分传统海外光伏市场的新增装机量下降影响,公司实现营业收入2.92亿,同比减少53.98%,综合毛利率27.87%,与去年同期基本持平。由于公司研发投入的持续增加以及在新兴市场的业务投入,导致公司在2025年第三季度单季度出现亏损,实现归属于上市公司股东的净利润-1,265.61万元。 2025年前三季度公司实现营业收入9.43亿元,同比减少		流情况如下:
量下降影响,公司实现营业收入2.92亿,同比减少53.98%,综合毛利率27.87%,与去年同期基本持平。由于公司研发投入的持续增加以及在新兴市场的业务投入,导致公司在2025年第三季度单季度出现亏损,实现归属于上市公司股东的净利润-1,265.61万元。 2025年前三季度公司实现营业收入9.43亿元,同比减少		一、介绍环节
量下降影响,公司实现营业收入2.92亿,同比减少53.98%,综合毛利率27.87%,与去年同期基本持平。由于公司研发投入的持续增加以及在新兴市场的业务投入,导致公司在2025年第三季度单季度出现亏损,实现归属于上市公司股东的净利润-1,265.61万元。 2025年前三季度公司实现营业收入9.43亿元,同比减少		2025年第三季度,受部分传统海外光伏市场的新增装机
投资者关系活动 主要内容介绍 合毛利率27.87%,与去年同期基本持平。由于公司研发投入 的持续增加以及在新兴市场的业务投入,导致公司在2025年 第三季度单季度出现亏损,实现归属于上市公司股东的净利 润-1,265.61万元。 2025年前三季度公司实现营业收入9.43亿元,同比减少		
主要内容介绍 的持续增加以及在新兴市场的业务投入,导致公司在2025年 第三季度单季度出现亏损,实现归属于上市公司股东的净利 润-1,265.61万元。 2025年前三季度公司实现营业收入9.43亿元,同比减少		
第三季度单季度出现亏损,实现归属于上市公司股东的净利 润-1,265.61万元。 2025年前三季度公司实现营业收入9.43亿元,同比减少		
润-1,265.61万元。 2025年前三季度公司实现营业收入9.43亿元,同比减少		
2025年前三季度公司实现营业收入9.43亿元,同比减少		
38.48%;归属于上市公司股东的净利润6,648.01万元,同比减		
少55.52%。		少55.52%。
截至2025年9月末,公司总资产为45.27亿元,归属于上市		截至2025年9月末,公司总资产为45.27亿元,归属于上市
公司股东的所有者权益为36.22亿元,资产负债率为19.97%。		公司股东的所有者权益为36.22亿元,资产负债率为19.97%。

#### 二、问答环节

### 1、请问上市公司对于工商储业务的发展规划?

答:上市公司坚持"境内外市场双轮驱动,光储一体协同推进"的经营方针,基于当前储能市场的良好前景,上市公司将在境内外市场共同开拓工商储业务。其中,国内市场以执行百MWh级大型工商业储能电站项目为主,海外市场则借助上市公司在海外市场多年深耕的丰富经验及品牌口碑,重点聚焦欧洲市场的工商储业务机会。

# 2、今年中美贸易战形势严峻,请问公司今年对美出口的市场形势和表现如何?

答: 2025年初至今,美国陆续出台了多轮加征关税政策,中美间持续升级的贸易摩擦和多变的关税壁垒给中国企业的出海经营布局带来了巨大的不确定性,加征关税也会导致中国企业出口产品的成本增加,利润空间受到压缩。

上市公司采用全委外的代工生产模式,合作的代工厂商 均为行业内知名企业,在全球各大主要区域均有产线布局。上 市公司委托代工厂商进行产品生产,既能避免大额的厂房及 生产设备投入,也能较好地保障海外制造的交付能力,始终保 持较高的灵活性及经营韧性。

2025年前三季度,公司产品在美国市场的销售额与去年同期相比略有下降,综合毛利率保持稳定。

### 3、请问公司在阳台光伏市场的布局与开拓情况?

答:针对阳台光伏及DIY应用场景,公司推出了光储混合 微型逆变器EZHI,在微型逆变器的基础上增配低压电池,使 得产品同时具备微型光伏+微型储能功效,具有易安装、经济 性以及灵活性的优势。

针对亚非拉等新兴市场,公司于今年三季度新推出了全新的离网型光储产品,产品无需并网即可投入使用,极大满足了用户对于离网供电的需求。此外,公司的离网产品还可与多种光伏微型逆变器系统兼容,并且能够无缝接入现有的阳台光伏系统中,实现系统总功率拓展。

针对国内阳台光伏市场,公司着重打造全新绿色能源品牌"昱电宝"。昱电宝专注于分布式家庭户用及中小型工商业光储解决方案,集成了上市公司的光、储产品,通过外购支架及组件,形成适合于国内阳台光伏市场的解决方案,广泛适用

	于城乡商铺、农村家庭、城市公寓阳台、别墅等多种应用场景,并可拓展至露营、应急备用等多样化场景。
	4、请问公司开拓海外储能市场的核心竞争力是什么?
	一是本地化部署:公司在全球主要应用市场部署本地化服务团队,优先聘用目标市场本土员工,加强与当地客户的沟通和合作,依托本土化服务网络快速响应市场需求,有助于公司更好地融入当地市场,提升客户满意度和忠诚度。
	二是品牌优势:公司自成立以来,凭借稳定的产品质量与优异的产品性能,已经积累了良好的行业口碑。2024年,公司打造海外储能业务专属品牌APstorage,以强化全球市场对公司储能产品的认知。同时,国内多个标杆性储能电站项目形成的成熟技术方案与实践成果,为海外市场拓展提供了有力的案例支撑,加速品牌及业务在国际市场上的渗透。
	三是全周期服务体系:公司构建了覆盖售前、售中和售后的全周期服务体系,及时响应客户需求,全方位保障客户权益,持续提升客户服务体验。
	综上,公司依托本地化部署、优异的产品质量、积累的品牌优势及完善的全周期服务体系,形成了开拓海外储能市场的核心竞争力,为储能业务的全球化布局与持续增长提供了坚实保障。
附件清单(如 有)	无
关于本次活动是 否涉及应当披露 重大信息的说明	本次业绩说明会,公司不存在透露任何未公开重大信息的情形。
日期	2025年11月7日