

证券代码： 300274

证券简称：阳光电源

阳光电源股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20250425

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他（电话交流）
参与单位名称及人员姓名	长江证券 曹海花 财通证券 张一弛 东吴证券 曾朵红 等五百多位投资者
时间	2025 年 4 月 25 日
地点	电话形式
上市公司接待人员姓名	董事长曹仁贤、董事会秘书陆阳、财务总监田帅
投资者关系活动主要内容介绍	一、行业回顾 在全球低碳目标的引领下，绿色发展已成为全球共识。从 23 年开始，上游供应链价格大幅下降，全球新能源的经济性改善明显，24 年度新能源行业依然保持了一定的增长势头。 光伏方面，根据国家能源局、光伏行业协会及第三方机构数据，24 年全球光伏交流侧装机大概 460GW，同比增长 27%。同时，我们也看到市场出现了一些新的结构性变化，在装机成本下降的驱动下，光伏已经在全球各地具备较好的经济性，加上美洲、亚太等区域用电需求增速较快，美洲、国内及亚太保持了较快增长。 储能方面，随着可再生能源渗透率提升、电网辅助服务需求增长，以及经济性改善等因素驱动下，根据国家能源局

	及第三方机构数据，24 年全球储能装机超过 180GWh，同比增长 72%，市场保持了快速发展势头，同时，我们也看到市场结构也出现新的变化，从以往的中美英澳点状市场，变为全球遍地开花的局面，欧洲、中东、亚太等地储能招标量和装机量均出现了大幅提升，当然，国内增长最快，基本实现了翻倍增长，海外储能各区域增速有些差异。 风电方面，全球风电市场基本保持平稳增长，新增并网容量从 23 年 116GW 增长到 24 年的 122GW，其中国内从 23 年的 76GW 增长到 24 年 79GW，同比增长 5%。 综合来看，24 年新能源各赛道持续保持了一定的增长态势，同时我们也看到行业随着装机量的增大，在经历 22 年/23 年高增后，24 年增速有所放缓。 二、2024 年度及 2025 年第一季度概述 （一）2024 年度经营情况 在国际形势复杂、行业竞争加剧等背景下，公司紧抓市场发展机遇，聚焦主赛道，加强创新和变革，坚持纵深发展，持续加大研发创新，核心业务实施全覆盖战略，充分发挥全球营销服务网络优势，发力数字化运营，公司的核心竞争力持续凸显，品牌影响力持续扩大，市场领先地位进一步提升。 24 年公司业绩持续保持了增长态势，实现营业收入 778 亿元，同比增长 7.8%，归母净利润 110 亿，同比增长 16.9%。在行业增速放缓，竞争加剧，普遍亏损的情况下，公司收入、利润依然实现增长已属不易，主要得益于公司核心竞争力持续凸显，品牌影响力持续扩大，一直聚焦主赛道，坚持纵深发展，核心业务实施全覆盖战略，充分发挥全球营销服务网络优势，品牌力、营销力、产品力、服务力持续提升。 在品牌力方面，品牌力背后是价值的传递，是产品和服务的长期价值体现，而光伏电站、储能电站都是长周期投资
--	---

	资产，而逆变器、储能系统长期高效、可靠运行，是光伏电站、储能电站投资收益的核心保障，所以客户不仅关注初始投资成本，更关注的是产品能够长期稳定运行，因此产品功能性能、过往项目运行效果、服务体验逐渐转化成口碑效应，从而形成明显的品牌效应，有一定的品牌溢价。 在营销力和服务力方面，公司已形成全球营销、渠道及服务网络体系，公司一直坚持全球化的发展战略，长期深耕全球市场，持续坚持大客户+渠道双轮驱动战略，持续深化欧洲、美洲、澳洲、中国的渠道市场，目前已在各个细分市场建立领先的市场地位。 在产品力方面，公司持续保持高研发投入，24 年公司研发费用 31.6 亿元，同比增长 29%，24 年末，公司研发人员 6,989 人，研发人员占比约 40%。公司在合肥、上海、南京、深圳、德国、荷兰设立六大研发中心，为公司打造具有全球竞争力的新能源设备提供领先的技术支持。重点在电力电子技术、电网支撑技术、三电融合技术等领域加大创新力度，提升研发正向设计能力，坚持低成本创新，开展技术迭代和产品创新，打造品类全场景覆盖、质量稳定可靠、性价比领先的产品，产品竞争力持续提升，公司的长板优势持续加强。 具体到业务来看，主要盈利贡献来自于光伏逆变器、储能业务和新能源投资开发。 光伏逆变器方面，光伏逆变器业务实现稳定增长，24 年发货 147GW，同比增长 13%，持续保持行业领先地位。逆变器业务盈利能力基本稳定，主要得益于在全球领先的市场地位、优秀的品牌溢价能力，品类全场景覆盖、质量稳定可靠、性价比领先的产品，以及完善的售后服务网络体系，公司大功率组串逆变器 SG320HX、1+X 模块化逆变器在全球各类场景中得到广泛深入应用。同时，公司持续加大研发创新，2024 年面向国内工商业用户发布了新一代大功率组
--	---

	串逆变器 SG150CX-CN。为迎接欧洲乃至全球各地快速发展的阳台光伏和家庭绿电应用场景，重磅发布了首个微型逆变器系列。在市场端，公司加码布局欧洲、美洲、亚太、中东非、中国市场。地面电站逆变器的格局也一直比较稳定，我们也一直保持全球领先的地位。 储能业务方面,24年储能发货 28GWh,同比增长 167%,盈利能力略有提升,主要得益于全球市场需求保持强劲,加上公司深耕储能市场,已形成良好口碑和品牌形象。同时,在 2024 年,我们的储能产品竞争力进一步提升,24 年公司发布首款面向 10/20kV 大工业场景的工商业液冷储能系统 PowerStack 835CS,引领工商储迈入场景化定制时代。同时,基于全球电网发展不均衡的现状,24 年公司再次升级了“干细胞电网技术架构”,引领性推出“定制化”电网技术解决方案,因网制宜,守护电网安全稳定。 新能源投资开发业务方面,24 年收入略有下降,但盈利能力保持正向增长,主要得益于公司进一步加强项目开发全过程精细化管理能力,国内开发坚持低成本高质量系统化开发,家庭光伏坚持以销定产,持续优化渠道精细化管理,缩短并网周期。 2024 年度财务方面重要科目变化情况 1、应收账款余额 276 亿,较年初增加约 65 亿,主要是收入增长带来应收账款规模的增加,回款有一定账期,造成应收账款短期内的增长。 2、存货余额 290 亿,较年初增加 76 亿,其中新能源业务存货较年初增加,主要是 24 年几个较大的风电项目,尚在建设过程中,预计 25 年交付;另外,光储业务存货较年初增加,主要是储能大项目 25 年 Q1 的交付需求,所以 24 年底备货增加,25 年 Q1 财报已体现这部分收入。
--	---

	3、销售费用 37.6 亿，同比增加约 9 亿，增幅 31%，主要是公司持续拓展海外市场，加大全球营销布局，加强渠道和服务网络建设，销售、服务人员增加，带来的职工薪酬、股权激励以及相应的办公、差旅等费用同比增加，以及与业务拓展相关的如广告宣传费、租赁费等增加。 4、研发费用 31.6 亿，同比增加 7.1 亿，增幅 29.3%，主要是公司持续加强研发创新，加速新产品升级迭代，研发投入增加。从费用投入结构来看，主要是研发人员增加，对应的薪酬、办公及股权激励等费用增加，另外为加强数字化建设，软件系统账号、维护的费用投入，以及设备折旧等增。 5、资产减值损失 7.8 亿，主要是计提的存货跌价准备 6.9 亿，其中新能源对暂未开工电站项目的前期投入，以及库存材料计提减值等。 （二）2025 年一季度经营情况 在外部环境复杂多变的情况下，公司继续保持快速增长，公司一季度收入 190 亿元，同比增长 50%，归母净利润 38.3 亿元，同比增长 82%。 从收入结构来看，逆变器同比保持了良性增长，储能实现了快速增长，新能源投资开发业务收入有所下降，主要系低毛利的家庭光伏业务收入占比提升。 现金流大幅改善，2025 年一季度经营活动产生的现金流量净额 17.9 亿元。 三、对未来行业发展的观点 展望未来，我们认为行业发展的主逻辑一直没有变化。
--	--

	第一，碳中和的目标一直没有变。在碳中和目标下，长期来看，未来清洁能源能够持续稳定发展。 第二从发展空间上来看，全球风光一次能源消费占比尚处低位，全球一次能源消耗中可再生能源占比仅 14%左右，其中光伏风电占比 5%左右，未来提升空间非常大。 第三是新能源未来规模化+技术进步，度电成本持续降低，经济性持续改善，新能源将是最便宜的电力来源，预计未来仍将保持快速增长。 四、问答环节 1、美国对等关税发布后，近期发货节奏和价格变化？ 答：光伏逆变器正常发货。储能业务，美国市场，近期储能发货暂停，但市场还在，只是后推了；其他市场，发货节奏基本符合预期。总体价格稳中有降。 在这段时间内，公司要进一步修炼内功，持续加大研发创新力度，提高产品竞争力，并为客户做好服务。 2、公司 25 年储能的出货目标？ 答：公司年初制定的 25 年储能全球出货目标是 40GWh-50GWh，现在美国关税存在不确定性，美国的量不好判断。 假如美国高关税政策一直持续，极限情况下和年初目标相比会影响全年发货 4-5 GWh，整体发货影响有限。 3、电力电子在很多新兴领域如 ai 也有应用，公司如何看新产业布局？ 答：公司在做的是电力电子技术协同方面的多元化业务，比如氢能、新能源汽车驱动系统、充电桩等。公司会基于市场协同和技术协同，对相关新业务机会保持关注。
--	---

	4、风电市场景气度提升，如何展望公司今年变流器市场情况？ 答：136 号文对风电影响小，无论是陆风还是海风都呈现向上的发展势头，公司在风电变流器领域处于领先地位，公司会充分把握机遇，实现收入增长。 25 年一季度风电变流器发货 9GW，同比增长 100%以上。除了风电变流器，我们还有风电变桨、电网模拟器、高压传动业务，把风电业务扩展为大容量传动业务。 5、怎么看大储市场格局？ 答：公司会坚持电芯中性战略，定义好需要的储能电池，跟合作伙伴一起做好电池的长寿命、高可靠、高防护、高安全性。 储能系统的核心能力主要是电力电子、电化学和电网支撑技术，公司始终坚持“三电融合 智储一体”理念，深度融合电化学、电子电力、电网支撑技术，提升整个系统性能，包括安全性、稳定性、效率、数智化水平、并网能力等，保障储能全生命周期的可持续价值。公司的核心竞争力在对电网的理解及电网支持方面。公司具备电芯定义能力，电芯厂商如果能够提供有竞争力的产品，公司保持开放合作态度。 6、美国市场收入占比？一季度储能发货情况？ 答：美国市场收入大概占公司整体收入的 10%~20%。一季度储能发货量比较大，但是发货并不代表当期确认收入，储能从发货到确收有一定的滞后期。 7、怎么看光伏市场的增长？
--	--

	答：光伏长期需求保持增长，但 24 年到 30 年的复合增长率大概 10%以上，一是因为基数比较大，二是叠加美国关税和中国 136 号文件影响，市场会被推迟。 因为基数大今年国内光伏增长的压力还是比较大的，但是后面几年应该还是比较乐观的，国家领导人在近期的会议中也再次强调了双碳目标的承诺和绿色发展的坚定信心。欧洲光伏市场相对稳定，美国市场今年可能今年增长承压，其他东南亚、中东、南美等地区光伏市场还是在增长，所以总体来说今年相对会差一些，过了今年以后，应该会调整纠偏，长远来看还是充满信心的。
日期	2025 年 4 月 25 日