

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： 20240823

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话交流）
参与单位名称及人员姓名	财通证券 张一弛 东吴证券 曾朵红 长江证券 曹海花 等六百多位投资者
时间	2024年8月23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	<p>一、2024年半年度概述</p> <p>行业回顾：</p> <p>在全球低碳目标引领下，叠加上游供应链降价，全球新能源的经济性改善明显，今年上半年新能源行业依然保持了一定的增长势头。</p> <p>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，2024年上半年全球光伏交流侧装机大概193GW，同比增长19%，同时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，上半年亚非拉市场保持了快速增长，欧洲受高利率等因素影响则表现一般。</p> <p>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</p>

及第三方机构数据，2024 年上半年全球储能装机大概 60GWh，同比增长 49%，市场保持快速发展。同时储能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。

风电方面，国内风电并网容量也从去年同期 23GW 增长到今年上半年 26GW，同比增长 12%。

综合来看，今年上半年新能源各赛道持续保持增长，但行业经历过去两年高增后，今年增速也有所放缓。

经营情况：

在这种情况下，公司充分把握市场发展机遇，聚焦主赛道，加强创新和变革，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，公司市场领先地位进一步提升，2024 上半年公司业绩也持续保持了增长态势，上半年实现营业收入 310 亿元，同比增长 8%，归母净利润 49.6 亿，同比增长 14%，盈利能力持续提升。同时，公司不断专注品牌力、营销力、服务力和产品力的提升。

在品牌力方面，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可靠稳定运行，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。

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，公司长期深耕全球市场，持续坚持大客户+渠道双轮驱动战略，目前已在各个细分市场建立领先的市场地位。在服务网络建设上，已在海外建设了超 20 家分子公司，全球五大服务区域，490+服务网点，提供全链服务，包括现场安装、后续维护和检修等，为客户提供附加价值。

在产品力方面，公司持续保持高研发投入，2024 年上半年公司研发费用 14.8 亿元，同比增长 42%，公司在合肥、上海、南京、深圳、德国、荷兰设立六大研发中心，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，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。

具体到业务来看，上半年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。

逆变器业务收入保持增长，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、质量稳定可靠的产品，以及完善的售后服务网络体系。同时，公司持续加大研发创新，2024 年上半年面向工商业发布了新一代大功率组串逆变器 SG150CX-CN，以及首款微型逆变器系列。

储能业务收入略有下滑，主要是受发货及收入确认节奏影响，盈利能力继续保持，主要得益于公司一直深耕全球储能市场，已形成丰富的项目经验、良好的口碑、领先的技术产品、本地化的现场服务能力深得全球客户认可。在 2024 年上半年，我们的持续巩固强化构网能力建设，再次升级了“干细胞电网技术架构”，针对黑启动、高比例风光接入、谐波等电能治理等不同应用场景，推出“定制化”电网技术解决方案，因网制宜、一网一策，助力新型电力系统全场景稳定运行。

新能源投资开发业务收入保持增长，公司持续推进精细化项目管理能力建设，毛利率有所提升，从去年同期的 11.5%进一步提升到 16.9%，盈利能力有所改善。

财务方面重要科目变化情况：

1、应收账款余额 240 亿，较年初增加 29 亿，主要是收入增长带来应收账款规模的增加；同时，上半年国内收入占

比提升，国内客户付款周期一般比海外长，也导致本期应收账款的增加。

2、销售费用 17.73 亿，同比增长 41.3%：主要是公司大力拓展海外业务，加大全球营销布局，销售团队规模扩大，人员增加，带来职工薪酬、股权激励以及相应的办公、差旅等费用增加。

3、研发费用 14.9 亿，同比增长 41.7%：主要是公司为保持产品和技术持续领先，持续加大研发投入。

4、资产减值损失 1.2 亿，较去年同期减少 1.2 亿：本期新增的减值损失，主要是存货和合同资产账龄结构变化计提减值 1.9 亿，同时新能源上年度超期未开工项目，在本期开工，减值计提冲回 0.7 亿。所以综合来看，本期减值计提同比下降。

二、问答环节

1、公司中东地区大储中标份额较高，原因和持续度如何展望？

答：一方面中东地区光储经济性好，资源条件好，光照时间长，度电成本低，储能需求较大，一方面公司长期布局中东地区，和大客户长期保持战略合作并具备技术、产品、品牌等优势，综合因素下，中东市场需求和公司份额快速增加。

2、公司怎么看氢能 ALK、PEM、AEM 等技术路线？未来几年能否实现盈利突破？

答：目前公司已布局 PEM 和 ALK，也在对 AEM 技术路线保持关注，AEM 技术尚处于前期阶段，膜寿命短，成本高，目前难以实现市场化，在小功率系统中，AEM 较 ALK 和 PEM 具有较强的灵活性。

	<p>未来氢能市场前景广阔，公司氢能业务会继续修炼技术内功，瞄准重点市场，确保行业地位，目前氢能业务投入与公司整体规模相匹配，亏损处于合理水平不会带来风险，预计 4-5 年后逐步转向盈利。</p> <p>3、储能应用领域有哪些关键需求推动其快速增长？储能市场规模是否存在天花板？</p> <p>答：储能需求场景比较多，比如光伏、风电与储能的耦合效应显著，随着新能源装机量的提升，配储比例在提升，配储时长也在增加，同时电网调峰需求和对构网能力要求提升，也会加大储能需求。用户侧场景也越来越多，传统高电价地区比如欧美，可以利用储能进行套利，储能需求还体现在工商业和户用等独立运行场景的领域，另外无电地区，比如矿山、海岛等，光储也已逐步具备较好的经济性，矿山市场的驱动因素也不仅在于电价优势，更重要的是企业的环保责任意识可以提升品牌形象和社会声誉。所以暂时还没有看到储能天花板，预计未来会保持较高增速。</p> <p>4、现金流波动的原因是什么？</p> <p>答：上半年现金流同比减少约 70 亿，主要源于三个方面：一是去年利润大幅增长，今年上半年汇算清缴导致企业所得税大幅增加，另外上半年业务增加导致其他各项税费也有所增加，上半年税费同比增加约 25 亿；二是人力成本及业务费用上升，同比增加约 15 亿；三是上半年国内业务占比增加，而国内回款周期相对较长，造成回款同比减少约 10 亿。这些短期变化预计在下半年会有改善，公司会持续关注现金流情况。</p>
日期	2024 年 8 月 23 日