

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）：2025-006

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明）
参与单位	Jefferies、JPMorgan、安联基金、安信基金、宝盈基金、贝莱德、波克资管、博裕资本、财通基金、财通证券、第一北京、东吴证券、方正富邦、富安达基金、工银瑞信基金、硅谷天堂、国海证券、国金证券、国联民生证券、华创证券、华商基金、汇安基金、嘉实基金、江天投资、君榕资产、坤阳资产、南方基金、农银汇理、诺德基金、磐厚动量、磐泽资产、鹏华基金、平安基金、平安养老、钦沐资产、泉果基金、沙钢投资、上银基金、双安资产、天风证券、万家基金、西部证券、易方达基金、银华基金、银叶投资、永安国富、长江养老、长江证券、长江资管、招商基金、招商信诺、中国华能、中金财富证券、中泰证券、中信建投证券等
公司接待人员姓名及职务	董事长：瞿晓铧 总裁：庄岩 董事会秘书：许晓明 证券事务代表：章理琛
时间	2025年6月1日 -2025年6月30日
地点	券商策略会，线上会议，现场调研
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 如何看本轮光伏行业周期？</p> <p>答：目前光伏产业链各环节盈利承压，产线开工不足，行业整体仍处于亏损状态，在产业链持续亏损的状况下，光伏行业已步入深度整合期，缺乏竞争力的落后产能将逐步退出，从而推动产能</p>

	<p>结构优化，改善供需格局，帮助全产业链恢复到可持续经营状态。尽管这一过程充满挑战，但为光伏行业的长期健康发展奠定了基础。行业各公司正尝试采取不同手段争取突围，例如新技术、新产品或海外优势渠道等突围方式，需要一定时间验证结果。阿特斯采取光伏和储能双轮驱动的策略，光伏仍然追求盈利，不过于追求发货量排名，储能二季度发货量环比预计会有较大提升，将展现双轮驱动的业绩韧性，在周期中找到自己的突围路径。</p> <p>2. 当前公司对TOPCon、HJT、BC等技术的定位是怎样的？</p> <p>答：TOPCon电池技术目前性价比高，应用规模最大，阿特斯TOPCon电池技术多项指标领先。HJT技术公司已连续多年投入研发，并将继续对技术进行提升和挖潜。BC技术公司已经开展中试开发，BC在单面例如屋顶的应用上有功率优势，但双面率较低。不同电池技术各有其特点和更适合的应用场景，经济性和商业化进程也不同。公司在各项技术上均有持续研发和布局。</p> <p>3. 三季度组件排产如何？</p> <p>答：公司排产会根据需求变化做合理调整。全年组件业务并不以出货量为目标，仍然以利润优先，最新2025年全年出货指引调整至25-30GW。</p> <p>4. 美国储能发货情况？如何应对储能关税问题？</p> <p>答：目前公司储能项目储备中有一半以上是全球非美市场，储能市场的地理分布越来越分散，今年公司在加拿大、英国、澳洲、拉美的出货量都在扩大，明年也会有新的市场起量，是逐步多元化的过程。美国市场方面，当前在中美对等关税豁免期内，公司已加快出货节奏。同时，公司也在积极布局海外产能，海外供应链解决方案未来也可能成为企业重要的市场竞争力之一。</p> <p>5. 储能市场竞争格局如何？</p> <p>答：光伏消纳问题使储能成为关键解决办法，储能有利润市场</p>
--	--

	<p>增长迅速。发达国家需要大量能源支撑 AI 算力，新的终端应用场景促进储能需求增长。公司储能项目储备在美、加、英、智、澳等市场规模化增长，欧洲市场潜力大，国内电力市场化政策调整有利于储能长期高质量发展。</p> <p>6. 公司储能产品布局如何？</p> <p>答：公司储能业务已构建起覆盖大型储能 SolBank、工商储能 KuBank、户用储能 EPcube 的全场景产品矩阵，依托光储协同优势、可靠的产品性能和质量、成熟的销售渠道及完善的本地化服务网络，已在海外核心市场成为领先的储能系统解决方案供应商之一。</p> <p>7. 公司储能业务的竞争力是什么？</p> <p>答：阿特斯在储能业务领域已深耕近十年，期间在全球业务拓展、海外本地化团队建设、产品与系统的研发以及上下游产业链培育等多个关键维度做了扎实的积累。从出货量看，公司储能出货的预期增速超过了目前主要机构对全球装机的预期增速，体现出公司已构建起一定的“护城河”。作为集成商，公司能够直接触达终端客户，更精准地把握客户需求，凭借本地化团队为全球客户提供优质、高效的长期服务。尽管既有产品和既有市场的竞争在加剧，公司也会持续做好产品研发和创新，同时通过提前布局新的应用场景，开拓新的增长点。此外，公司凭借在过往应对各类地缘政治风险过程中积累的经验，以及海外制造的经验，做了规划和应对准备，确保在复杂多变的环境中，公司的储能业务能够维持稳定的发展态势，持续巩固并提升在市场中的竞争地位。</p>
附件（如有）	无
日期	2025年7月1日