

上海爱旭新能源股份有限公司

关于 2025 年半年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

为便于广大投资者更全面深入地了解上海爱旭新能源股份有限公司（以下简称“公司”）的业绩和经营情况，公司于 2025 年 9 月 26 日（星期五）下午 16:00-17:00 通过上证路演中心（网站：<https://roadshow.sseinfo.com/>）召开了 2025 年半年度业绩说明会，就公司 2025 年半年度经营成果、财务状况等具体情况与投资者进行互动交流和沟通，在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行了解答。现将有关事项公告如下：

一、业绩说明会召开情况

- （一）会议召开时间：2025 年 9 月 26 日（星期五）下午 16:00-17:00
- （二）会议召开地点：上证路演中心
- （三）会议召开方式：上证路演中心网络互动
- （四）参加人员：公司董事长兼总经理陈刚先生，独立董事徐莉萍女士，财务负责人邹细辉先生，董事会秘书李斌先生

二、本次业绩说明会投资者提出的主要问题及公司回复情况

问题 1：近期光伏行业反内卷治理行动对公司的机遇有哪些？

答：尊敬的投资者，您好！光伏行业反内卷治理势在必行且注定成功，并且主链条多个环节均会有可落地的治理解决方案逐步研讨、推出。得益于公司 ABC 产品的技术创新以及现已推出的更高效率、更高品质标准、更安全的组件产品，预计公司会在整个行业反内卷的治理中较多受益。公司一直以来坚持优质优价，与反内卷希望杜绝低价的理念相匹配。公司将积极响应相关政策和自律规则，不断推动产品

及技术创新，与供应商、渠道及客户实现共赢，力争在本轮行业周期中抓住更好的上升机遇。感谢您的关注，谢谢！

问题 2：公司明年产品效率和功率的展望如何？

答：尊敬的投资者，您好！结合目前公司储备的各项提效手段，预计在明年下半年公司有望推出更高质量、更高产品标准的 26%量产交付效率的组件产品，对应 2382mm*1134mm 版型功率 700W 左右。BC 技术作为理论效率最高的单晶硅技术，公司计划将组件量产效率逐步推向 27%以上的水平，一如既往保持 ABC 产品在功率上的显著领先优势。感谢您的关注，谢谢！

问题 3：公司 ABC 外销占比多少？

答：尊敬的投资者，您好！公司深耕海外高价值市场，推广以价值定价的商业模式，深受海外客户认可。2025 年第二季度，公司 ABC 海外销量占比已超过 40%，未来目标是将海外销售占比提升至 50%以上。感谢您的关注，谢谢！

问题 4：公司如何看待本轮光伏周期？

答：尊敬的投资者，您好！光伏行业在经历产品制造周期、价格竞争周期后，已经来到第三个周期——以客户为中心的价值周期，政策导向是电力自由化交易，企业需要围绕客户场景、构建高价值解决方案，为客户提供更多价值。本轮周期重点在于细化服务，为不同细分场景下的客户提供差异化的产品、高品质的服务以及量身定制的解决方案。公司正通过 ABC 产品的技术创新和商业模式创新引领本轮光伏周期，相信这是走出本轮周期困境、实现新一轮周期红利的关键。感谢您的关注，谢谢！

问题 5：公司与塞航合资合作的战略想法是什么？

答：尊敬的投资者，您好！在电力市场化改革持续推进的背景下，行业核心竞争力已从单纯的产品制造和成本控制，转向为客户提供高效、定制化的绿色能源解决方案。公司致力于通过技术赋能、高效产品供应叠加优质本地服务的组合，打破传统光伏分销模式中渠道冗余、内卷严重、服务标准不一的困境，为更多工商业光伏终端客户提供定制化能源解决方案。基于前述背景和战略考量，公司拟与国内领先的新能源组件渠道与服务商河北塞航新能源科技有限公司成立合资平台公司，为河北省内客户提供基于实际需求的“产品+定制化解决方案”综合服务，至 2027 年底将爱旭组件在河北省内市场占有率提升至 25%，共同实现市场价值创造与深耕。双方合作也将实现产品端与市场端的双向赋能、优势互补，共同推动河北省工商业

分布式光伏的高质量发展，打造反内卷新生态，开启光伏价值新周期。感谢您的关注，谢谢！

问题 6：请问公司如何选择并培育 BC 生态圈伙伴？

答：尊敬的投资者，您好！公司致力于培育良性协同、优势互补、合作共赢、可持续发展的 BC 产业生态圈。对于生态圈的合作伙伴，公司希望在价值观上达成共识，即基于理性商业经营而不是一味扩大规模、低价内卷竞争，认可通过销售 BC 产品实现盈利。另一方面，生态圈合作伙伴也要尊重公司在技术投入中拥有的知识产权，公司也欢迎各类志同道合的产业伙伴共同壮大 BC 生态圈。感谢您的关注，谢谢！

问题 7：BC 在集中式场景的优势体现及未来成熟的趋势如何？

答：尊敬的投资者，您好！N 型 BC 产品在包括集中式在内的绝大部分场景都有更大产品价值，预计今年四季度地面市场订单会快速提升。公司也关注到多地主管部门及业主开始面向 23.8%以上转换效率的组件产品开始招标，更高效率、更高产品标准的市场引导有利于 BC 生态圈发展。BC 未来能够实现 80%以上的双面率，公司有信心未来将 ABC 技术和 TOPCon 技术之间的双面率差距缩小至 5%以内，并且继续提高无银化铜电镀技术的应用，不断优化 ABC 产品性能，给客户带来更高的价值。此外，公司目前是满足欧洲地面市场严苛要求的极少数品牌，对未来 BC 在欧洲集中式场景市场的开拓充满信心。感谢您的关注，谢谢！

问题 8：公司今年现金流情况如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司上半年产销两旺，经营状况不断向好，并在第二季度率先实现了单季度的盈利。在经营现金流方面，公司加快产品产销周转、合理管控客户账期、降低产品生产成本，经营活动现金流持续改善，今年上半年经营活动现金流净流入超 18 亿元，预计未来还将持续改善。感谢您的关注，谢谢！

问题 9：公司定增现在有什么进展？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2023 年度向特定对象发行股票项目已经顺利完成发行，共面向 19 家投资机构募集资金约 35 亿元，本次项目发行得到了众多主流投资机构的认可和竞相认购，体现了资本市场对光伏行业困境反转与公司技术、经营突围的充分信心。具体发行情况请查阅公司披露的相关发行公告。感谢您的关注，谢谢！

问题 10：ABC 组件在海上光伏项目的应用优势如何？

答：尊敬的投资者，您好！海上光伏项目由于安装运行环境的特殊性，对光伏

组件产品的性能及质量提出了更为严苛的要求，而公司 ABC 组件凭借高转换效率和更好的抗冲击、抗隐裂、抗湿热、抗腐蚀等性能，在海光场景可有效节省网架结构成本和用海成本，从而提升海上光伏电站项目整体经济性，场景应用优势十分明显，公司近期已独家中标上海临港 650MW 海上光伏项目，后续也将积极参与更多海上项目的竞标。感谢您的关注，谢谢！

问题 11：爱旭的零碳项目有什么进展？

答：尊敬的投资者，您好！近年来，公司通过产学研深度融合，推动光电转化技术从单纯发电技术向现代高效设施农业进化，预期今明两年会陆续有阶段性成果项目落地。此外公司也在研究围绕数据中心高用电负荷的零碳能源解决方案，切实改变业务设计、结构和价值获取点并提供核心能源构件，响应国家“光伏+”政策。公司亦持续推进光伏零碳业务在建筑、生态治理、交通、AI 领域的新场景应用，并在全球范围新能源领域内打造的 12 个零碳示范工程，包括港口场景、离网场景、生态治理场景、停车场场景、公园场景、建筑场景、体育场景、算力场景、住宅场景、交通场景、农业场景、工业园区场景等，进一步拓展光伏应用的深度和广度。感谢您的关注，谢谢！

问题 12：公司在 BC 专利上的领先优势是如何体现的？

答：尊敬的投资者，您好！自 2016 年开始，公司就开始打造基于 Separa Tech 分置法的 ABC 技术生态，拥有完整的分置法知识产权，并且在硅片、电池、组件布局有完整的专利体系。分置法技术是高效率、低成本的各类 BC 产品核心卡位技术，涵盖了多项核心突破，包括①P 区与 N 区工艺完全分置，实现钝化接触性能的最优化；②以 BSG/PSG 为自生成掩膜，彻底告别外源性污染；③激光图形化替代刻蚀浆料，实现清洁、低耗图形开孔等。其他技术路线难以绕过分置法专利实现有竞争力的 BC 量产产品。截至上半年，公司已经申请的 BC 专利超过 1200 项，获得授权近 400 项，具备明显的先发优势。凭借工艺步骤的优化、化学品消耗的降低以及无银金属化等配套技术的成熟，ABC 电池的制造成本大幅下降，推动 BC 技术从兆瓦级应用跃升为数十吉瓦级别的大规模量产方案，真正展现出在主流市场上的竞争力。未来，公司会基于技术、专利优势不断丰富产业合作，扩宽 BC 的生态圈。感谢您的关注，谢谢！

三、其他事项

公司 2025 年半年度业绩说明会具体情况请详见上海证券交易所上证路演中心官网（<https://roadshow.sseinfo.com/>）。公司对长期以来关心和支持公司发展的广大投资者表示衷心感谢，欢迎广大投资者通过热线电话、电子邮箱、上证 e 互动等多种形式与公司继续保持沟通和交流。

特此公告。

上海爱旭新能源股份有限公司董事会

2025 年 9 月 26 日