

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：20260828

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）
-----------	---

电储能装机容量达到 140GWh，同比增长 30%，市场保持了快速发展势头。同时，市场也呈现出全面开花的局面，国内上半年装机量 60GWh,同比增长 21%，海外新增装机大概 80GWh,同比接近 40%，海外各区域增速也有些差异，欧洲同比增长 70%-80%，亚太同比增长近 100%，美洲同比增长约 20%,中东受大项目并网节奏影响，新增装机约 6GWh，同比有所下降。

风电方面，全球风电装机基本与去年持平。

综合来看，2026 年上半年新能源市场出现结构性变化，国内受 136 号文影响，光伏装机出现了大幅下滑，但海外在政策支持、能源独立诉求、经济性、电力需求等因素驱动下，光伏、储能均有所增长，特别是欧洲、亚太等区域增速显著。

二、2026 年半年度经营情况概述

2026 年上半年公司实现营业收入 309 亿元，同比下降 29%，主要是国内、中东收入下降导致，其中国内受光伏装机下降以及公司战略性放弃亏损类项目影响，家庭光伏、新能源项目投资开发，以及储能等业务收入均有所下降，国内收入从去年同期的 181 亿元下降到今年上半年的 82 亿元，下降 55%；中东受去年同期沙特大项目交付影响，从去年 57 亿元下降到今年 11 亿元，下降 91%。

从环比来看，经营有所改善，收入环比减少 2.1 亿元，归母净利润环比增加 6.8 亿元，毛利率从 33%提升到 38%，净利润率从一季度的 14.4%上升到二季度的 19%。

虽然公司收入下降，但利润有所改善，公司依然保持行业领先地位，核心竞争力也持续加强，主要得益于公司一直聚焦主赛道，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。

	营收质量也持续改善，2026 年上半年公司经营活动产生的现金流量净额 37 亿元，相比去年同期 34 亿元有所提升。 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。 在逆变器方面，2026 年上半年发货 66GW，去年同期是 76GW，同比去年减少了 10GW，主要是国内同比减少了 14GW，海外与市场增速保持一致。国内出货下降主要是国内光伏装机从去年上半年的 212GW 降到今年的 72GW。 收入方面，上半年逆变器收入 108 亿元，相比去年同期下降，主要是国内市场装机大幅下降导致。但逆变器业务盈利能力有所提升，主要原因是收入区域结构的变化，国内收入占比下降、海外收入占比提升以及公司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。 报告期内，公司持续加强研发创新。为持续降低度电成本、适应构网、强化光储融合等新需求，公司发布矩阵逆变器新品：该产品为集成光伏逆变、储能变流、能量路由与构网控制于一体的全新品类，以其为核心的矩阵逆变系统，可以实现源、网、荷、储之间的有序协同，真正实现了光储电站成本、效率、稳定性的系统性重构。公司面向全球工商业用户发布新一代 100/110/125kW 大功率组串逆变器，聚焦工商业场景需求，以场景重新定义器件，率先采用 SiC 器件。在市场端，公司加码布局欧洲、美洲、亚太、中东非、中国市场，产品远销全球 100 多个国家和地区。 在储能业务方面，2026 年上半年储能发货 25GWh，同比增长 28%。储能收入 154 亿元，相比去年同期有所下降，主要是电力储能收入下降，中东同比减少 52 亿元。
--	---

报告期内，公司持续加大创新力度，推出了行业首个全场景储能变流平台，基于三电融合底座，通过底层技术重构，实现储能系统的灵活配置和全能适配。新一代“1+X”模块化 PCS 同步发布，实现多场景匹配。同时，报告期内公司阿联酋 7.5GWh 大单，充分体现公司在电力储能领域的领先竞争优势。

报告期内，公司新设立了面向户用和工商业渠道的独立业务单元，匹配渠道敏捷、快速响应特点，持续稳固提升欧澳日韩等高价值市场地位，积极拓展亚非拉等市场，快速补齐产品型谱。报告期内，公司面向海外户用市场推出全新一代户用光储一体机。面向工商业储能市场，公司进一步加快新品研发迭代速度，报告期内发布 PowerStack 255CS 系统。目前，公司工商储产品已实现 400V~35kV 电压等级、2~4 小时系统、应用场景全覆盖，为工商业用户提供“高效适配、灵活落地”的储能解决方案。

对于新能源投资开发业务，2026 年上半年收入 12.6 亿元，去年同期收入 84 亿元，同比大幅下降，主要是 136 号文对电站开发节奏，以及家庭光伏产生影响，新能源投资开发业务净利润亏损 3.8 亿元。

对于 AIDC 业务，公司 AIDC 业务稳步推进，已正式推出 EnerNeo 系列固态变压器（SST）并面向市场供货。

公司延续分红力度和分红频率，公司拟进行 2026 年半年度利润分配，拟向全体股东每 10 股派发现金 6.4 元，总计派发现金 13.17 亿元，占 2026 年半年度合并报表归属于上市公司股东的净利润的 25%。

三、2026 年半年度财务情况

今年上半年公司累计毛利率 35.9%，同比提升 1.5pct。毛利率提升受多重因素影响：一方面，低毛利的新能源投资开发业务收入占比下降、光储业务欧洲市场收入占比提

	升，收入结构得到优化；但同时，碳酸锂价格上涨、储能行业竞争加剧，以及人民币升值等因素，对储能业务毛利率形成一定拖累，对上半年整体毛利率产生负向影响。 归母净利润 52.6 亿元，同比下降 32%，主要是收入规模下降导致毛利额减少，尽管存货减值损失及投资类等科目较上年同期有所改善，但尚不足以完全对冲毛利额下降的影响。 报告期内，经营性净现金流 37.4 亿元，同比略有提升，营运资金比较充裕，流动性状况保持良好。 公司资产负债率 58.2%，同比下降 3.2pct，主要得益于公司资金管理稳健，长、短期借款等有息负债规模有所下降，同时持续盈利，资产规模稳步增长，资本结构整体保持稳健合理水平。 应收账款期末净值 209 亿元，较年初减少 26 亿元，环比一季度末减少 15.3 亿元，主要是收入规模下降，应收账款余额降低，同时公司加大应收账款催收力度，推动存量应收加速回款，第二季度 DSO 较一季度缩短 6 天，资金周转效率得到持续改善。 存货期末净值 322 亿元，较年初增加 49 亿元，其中 44 亿元是 Q2 增加的，从结构看，增长主要来自两方面：一是光储业务基于在手订单及交付计划，合理备货，储能电芯及海外销售库存增加 30 多亿元；二是新能源电站项目开发投入增加 10 多亿元。 期间费用（销管研）合计 49.7 亿元，同比减少 1.9 亿元。其中，销售费用、管理费用合计减少 2.5 亿元，主要是去年同期计提业绩激励基金的影响；研发费用方面，剔除业绩激励基金影响后，实际投入增长 2 亿元左右，主要是公司为提升核心产品竞争力，持续加大研发投入，其中用于 PowerTitan 3.0 系列产品研发的材料费用同比增加近 2 亿元；同时公司积极引进专业技术人才、扩大研发团队规模，
--	---

人员成本相应上升。

财务费用 3.7 亿元，同比增加 6.3 亿元：主要汇兑损失增加 9 亿元左右，去年同期收益 3.3 亿元，去年同期欧元大幅升值，美元变化不大，今年欧元、美元都贬值。同时，为对冲汇率下行压力，公司择机配置美元高息存款产品，增加利息收入约 2 亿元；有息负债规模下降，使利息支出同比减少约 1 亿元，部分抵消了汇率下行带来的汇兑损失的影响。此外，针对外币敞口，公司持续开展外汇套期保值业务，报告期实现套保收益 1.7 亿元，列示在投资收益、公允价值变动收益科目，进一步缓解汇兑损失风险。

资产减值损失 2.9 亿元，同比减少 4.0 亿元，主要是存货跌价计提同比减少 3.4 亿元，其中，光储业务库存结构持续优化，长库龄、呆滞库存增幅降低，存货跌价计提较上年同期减少 2 亿多元；新能源投资开发业务存货规模较去年同期下降 30 多亿元，相应的跌价计提同比减少约 1 亿元。

四、问答环节

1.请问公司今年下半年逆变器、储能盈利趋势如何展望？长期看大储盈利能力趋势如何？

答：近几年逆变器毛利率一直较为稳定，竞争格局也比较稳定。近几年储能毛利率每个季度都有变化，主要受储能时长、区域结构以及上游碳酸锂价格三个因素影响，全球储能时长变长会对毛利率有所影响，不同市场毛利率差异较大，国内、欧洲、亚太、中东差异明显，每个季度不同的区域确收结构也会对毛利率有所影响。碳酸锂经历此前大幅上涨，目前处在 13-16 万元每吨区间波动也会对毛利率有所影响，公司一季度储能毛利率 32%，二季度 35%，环比有所提升，未来三四季度毛利率具体情况，需逐季度观察确收的区域结构和碳酸锂成本情况。长期看，电力储能毛利率会是稳中有降，这并不全是坏事，会避免一些恶

性竞争，有利于行业健康发展，公司也有信心依靠规模、产品创新、服务支持和品牌形象在未来竞争中保持溢价。

2.请问公司 AIDC 电源相关业务的最新进展、客户情况及后续市场展望如何？

答：公司预计 AIDC 相关业务明后年开始增速可能会非常高，这里具体有两块业务，一个是 AIDC 电源业务，一个是 AIDC 配储业务。目前公司 AIDC 配储业务在手订单约 2GWh，跟进中项目有十几个 GWh。AIDC 电源方面，全球真正投入实际应用的 SST 目前还没有，公司目前已向客户交付几台 SST 预计四季度投运，有望率先实现 SST 800V 直流供电方案在真实算力场景中的带载运行。公司内部，SST 实验平台基本搭建完成，具备动态响应假负载、模拟 AIDC 的负载的能力，自研 10kV 和 35kV 电网模拟器。生产线工艺也在不断完善，产品方面，除 13.8kV 和 10kV 的 SST 外，35kVSST 预计明年上半年完成研发。订单方面，预计四季度逐步接到订单，明年小批量交付，2028 年进入大规模交付阶段。公司与海外 AI 头部企业保持着密切沟通，有独立合作时间表，达成里程碑成果时公布。公司优势在于整体解决方案，包括 800V、低压、储能和绿电解决方案。

3.请问美国 FCC 政策及近日美国关于电力设备的总统令对公司业务有何影响，公司有何应对策略？

答：FCC 政策目前来看是针对未来新产品新型号，美国市场的光伏、储能产品迭代相对较慢，只要政策不变，现有产品还会有几年生存期。美国第 14420 号行政令目前从字面理解覆盖范围是 69kV 及以上输电系统设备，本地配电设备不在覆盖范围内，美国分布式光储项目是 13.8kV 接入，大型光储项目是 34.5kV 接入再升压至 69kV 及以上，从哪个节点开始约束目前是不明确的。长期看，在地缘政

治波动的背景下，美国业务量会逐步有些萎缩，公司会做转型，会加强创新、向其他区域市场倾斜，发力渠道业务，美国业务适当收缩保持风险可控。

4.公司是否考虑美国本地化建厂？

答：目前尚不考虑本地化，现在竞争环境对中国企业不公平，即使本地建厂，美国消费者仍会有疑虑，且在美国生产难有成本优势。公司也在寻求与海外企业合作，如零部件、服务、小型系统方面的合作，美国业务不会断崖式消失。

5.公司在 AIDC 电源和 AIDC 配储业务上是否具备再造一个阳光电源的潜力？

答：公司对 AIDC 业务寄予厚望，全球数据中心系统电源市场规模快速增长且向高压直流化发展，SST 增长确定性强，AIDC 配储目前也处于爆发前夜，现在是满足 AIDC 并网排队需要，后续逐步会有平滑负荷、套利、优化接入容量等需求，公司在 AIDC 与可再生能源、配储、独立储能等方面布局和积累很多，预计相关业务将爆发式增长。

6.请问功率器件目前情况如何，对公司有何影响？

答：因数据中心建设爆发，功率器件供应目前出现偏紧情况，总体够用，部分小器件如 MLCC 等有些涨价。

7.公司 2026 年储能出货量是否有上调空间？欧洲市场本身是否还有上调空间？欧洲储能价格和竞争格局有何变化？

答：上半年欧洲实际增长好于预期，主要原因包括：（1）欧盟通过了 2030 年 200GW 储能装机目标，2026-2030 年年均新增 28GW；（2）欧洲电力市场负电价时间拉长、峰谷价

	差加大，叠加辅助服务、容量市场等驱动因素。预计明年欧洲储能市场增速保持在 50%以上。 欧洲价格目前总体平稳，但分区域和分国家有所差异，东欧价格略敏感，时长较长的项目价格略低。
日期	2026 年 8 月 28 日