

投资者推介会报告

阳光能源控股有限公司 2025 年度全年业绩汇报与 2026 年发展规划

 2026 年 4 月

免责声明

Disclaimer & Forward-Looking Statements

本简报由阳光能源控股有限公司（「阳光能源」、「本公司」或「本集团」）编备，只作企业通讯和一般参考之用。本公司无意在任何司法管辖区使用本简报作为出售或招揽他人购买本公司任何证券的要约，或用作投资本公司证券的决定基础。

未经咨询专业意见的情况下，不得使用或依赖此等全部数据。本简报纯属简报性质，并非完整地描述本公司、本公司业务、目前或过去的经营业绩或业务未来前景。

本简报可能包含前瞻性陈述，该等陈述受限于已知和未知的风险、不确定性及其他因素，可能导致本集团的实际业绩与前瞻性陈述所明示或暗示的业绩存在重大差异。本公司概不就该等前瞻性陈述承担任何责任。

本公司不会为本简报发出任何明文或隐含的保证或声明。本公司特此强调，不会对任何人使用或依赖本简报的任何数据（财务或其他数据）承担任何责任。

推介会报告议程

01 市场环境与公司定位

02 业务表现与展望

03 财务质量与投资主线

04 Q&A · 互动交流



2026 年 4 月 · 投资者推介会 · 2025 年度全年业绩

01

市场环境与公司定位

Market Context & Company Positioning

转变 · 关键

P 05 行业宏观

P 06 公司定位

P 07 一页看懂 2025

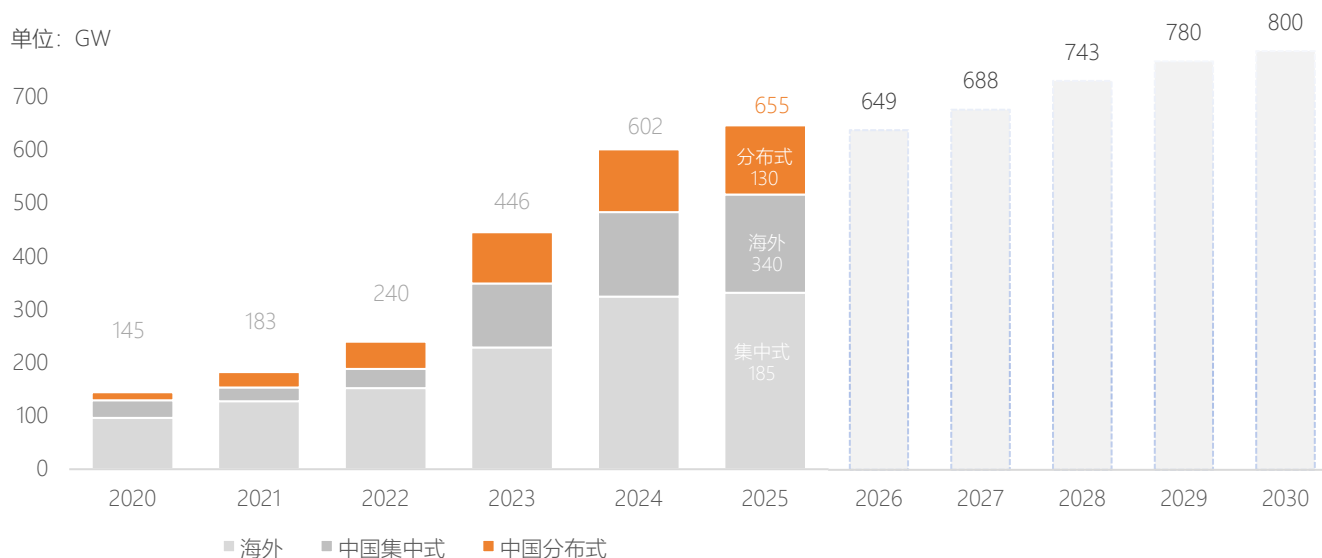
市场环境 · 行业长期向上

全球装机持续增长 · 行业从规模驱动转向能力驱动

全球新增装机 · 结构分层

2025 年全球光伏新增装机 655 GW；中国 315 GW（集中式 ~185 GW，分布式 ~130 GW），海外 340 GW。

展望未来五年，BloombergNEF 预测 2026 年因中国装机节奏调整，整体装机将小幅下滑至 649 GW，2027 年起恢复增长，2030 年前后将接近 800 GW。增量主要来自中国以外市场——印度、中东、北非、东南亚、拉美持续加码。



数据来源：Ember · IEA-PVPS · NEA · CPIA · BloombergNEF · 2025 中国分布式/集中式为估算值

中国市场 · 从集中式向分布式与综合能源转型

中国光伏市场结构正在发生深层变化。工商业分布式光伏在新增装机中的占比持续提升；电力市场化改革推进，售电侧逐步向社会资本开放；储能配套从政策鼓励走向实质性落地。

新能源资产从“建设交付”向“高质量运营”转变，全生命周期的运营与管理能力日益成为行业竞争的核心要素。

行业驱动力正在转变

行业正从单纯的规模扩张，转向以场景应用、技术能力和商业模式创新为核心的能力驱动阶段：

- 下游应用场景持续丰富：零碳园区、绿电直连、源网荷储等新模式涌现
- 储能成为新增光伏项目标准配置，光储融合趋势加速
- 海外本地化产能布局成为行业新常态
- 组件企业向下游延伸，从产品供应商演进为综合能源服务商

总结：行业深度调整为具备成本与客户优势的企业创造整合机遇。

公司定位

Company Positioning

公司以二十余年自研自产的光伏核心产品为根基，
构建**新能源整体解决方案**的综合服务体系，
并积极拓展半导体等新材料业务。

阳光能源并非单纯的光伏组件制造商。整体解决方案由**自有核心制造能力 + 全链条解决方案**组成，形成“科技制造 + 稳定现金流服务”的双向协同 —— 制造是核心壁垒，服务对应毛利率与现金流的结构改善。

光伏核心产品 01

高效光伏组件的研发、制造与全球销售

核心组件业务

光伏电站 02

工商业光伏 EPC 与自持电站运营

EPC/综合能源服务

售电与储能 03

发/储/充/售全链 · 虚拟电厂智联

EPC/综合能源服务

零碳移动建筑 04

装配式 + BIPV + 储能一体化产品

EPC/综合能源服务

半导体硅材料 05

硅单晶 · 大直径靶材 · 光电应用材料

新材料业务

一页看懂 2025

五项关键变化

组件业务

订单结构优化

分布式龙头覆盖率

70%

聚焦分布式赛道，主动优化订单结构，与多家分布式龙头客户保持稳定合作。

海外业务

海外组合销售

全面推进

**组件 + 储能
组合销售**

与头部储能合作伙伴建立战略合作，新兴市场多点突破。

第二曲线

新材料业务质变突破

半导体业务利润同比

倍升

大直径重掺靶材、光电应用材料完成客户验证，产品结构向高附加值升级。

解决方案

综合能源服务

售电·光储充·运营

**110 户 · 2.5 亿度
光储充电站运营**

售电资质获取，光储充电站自建自营，综合能源服务全面推进。

财务质量

稳健的现金流管理

资本开支大幅下降

**1+ 亿 → ~0.5 亿
经营活动现金流持续为正**

主动降低制造端资本开支，集中资源向新业务方向倾斜。

02

业务表现与展望

Business Performance & Outlook

核心制造 + 全链条解决方案

02.1 组件业务

02.2 综合能源服务

02.3 新材料业务

组件业务 · 2025 经营总览

行业深度调整期的四项经营选择

01

聚焦分布式客户与优质订单

聚焦国内分布式市场，合作覆盖国内 70% 分布式龙头客户，订单结构持续优化。

02

以销定产 · 控制库存

严格执行以销定产策略，维持快速周转。在行业价格持续下行环境中，避免了库存减值风险。

03

海外基本盘稳固

在准入门槛最高的日本市场连续14年为核心客户供应产品，产品力与服务能力经受长周期验证；同步加快东南亚、中东、拉美、非洲等新兴市场布局，多点落地、梯次放量。

04

灵活运用代工模式

以代工合作方式提高产能的利用率和现金流灵活性，同时降低资金占用与供应链风险。

- ODM 侧重利润贡献；
- OEM 侧重降低资金占用。

组件业务 · 2025 付运量与订单质量

付运 4,511 MW · 分布式龙头覆盖率 70%

QUANTITY · 量

2025 付运量与组件营收

付运量

4,511.4 MW

以销定产 · 高周转 · 灵活运用代工模式释放部分产能。

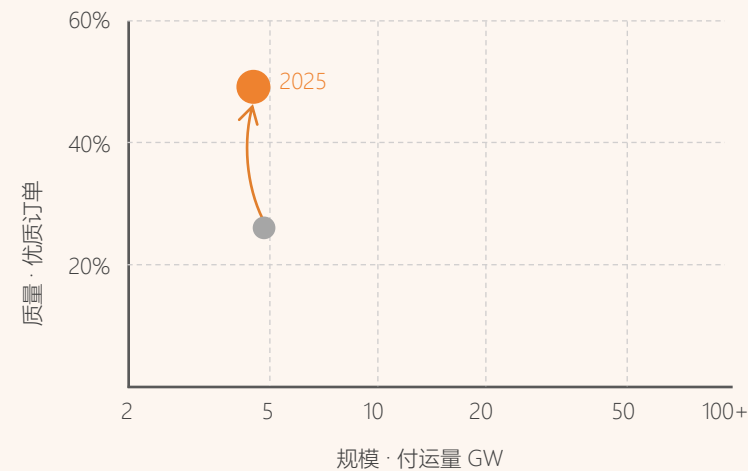
营业收入 (组件分部)

22.20 亿元

主动以订单质量替代出货规模，订单结构持续优化。

QUALITY · 行业位置

规模 × 质量 · 移动轨迹



2025 年主动优化订单结构，国内分布式龙头覆盖率 70%，公司持续向“高质量 · 控规模”方向移动。

组件业务 · 制造与服务协同 + 海外组合销售

从单一组件销售向组件 + 储能组合销售的模式演进

销售模式升级

公司海外销售正在从传统的单一组件供应，转向组件与储能系统的组合销售。这一模式使公司能够为海外客户提供更完整的能源解决方案，同时提升单个项目的价值贡献。

组件 + 储能组合销售，是公司“制造壁垒 + 解决方案服务”双向协同在海外市场的直接体现 —— 自有核心制造能力保障组件质量与交付，整体方案能力拉升客户粘性与单项目价值。

公司已与行业头部储能系统合作伙伴建立战略合作关系，形成覆盖组件与储能系统的组合供应能力。



新兴市场布局

在维持中国、日本市场基本盘的同时，公司积极拓展空白新兴市场，各市场进展阶段：



组件业务 · 未来升级方向

方向一

组件+储能模式全面深化

将组件与储能组合销售作为海外市场的主要业务模式，持续扩大与合作伙伴的战略合作范围，提升客户粘性与项目价值 —— 制造与服务协同的深化。

同时基于N型高效电池技术，推出 210R/210N 大尺寸组件等多款差异化产品，覆盖地面电站、工商业屋顶、住宅等多种应用场景，以产品矩阵升级支撑组合销售模式的落地。

产品矩阵 · PRODUCT

产品技术持续升级迭代

N型覆盖

全系列

多场景全覆盖



最大功率

800W

方向二

探索产能轻资产出海

公司持续评估在海外有战略意义的地区建立本地化生产能力的可行性。以轻资产合作模式为优先，降低资本占用与运营风险。

核心产品矩阵 · 差异化布局

大型地面电站
210N
高功率组件

工商业屋顶
分布式
高效组件

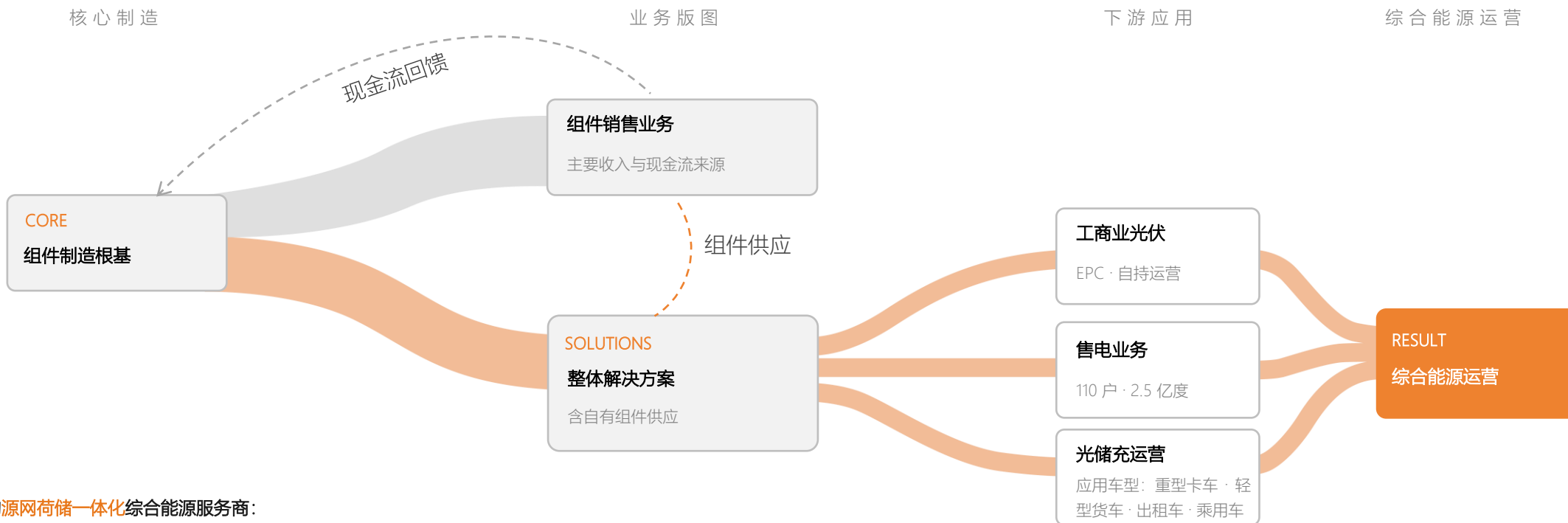
户用住宅
全黑
美观组件

BIPV建筑
光伏一体化
定制组件

特殊场景
防眩光/海上/
柔性组件

综合能源服务 · 业务定位与进展

以组件制造为根基 · 延伸至全链条解决方案 · 向新型虚拟电厂运营主体演进



数字驱动的源网荷储一体化综合能源服务商:

<p>数字驱动</p> <p>数字化能源管理平台为核心中枢 打通源网荷储全链路数据</p>	<p>源网荷储一体化</p> <p>四维度全链路闭环 多环节协同联动</p>	<p>综合能源服务商</p> <p>从卖产品到全生命周期 一站式能源解决方案</p>	<p>新型虚拟电厂运营主体</p> <p>从资产估值升级 到运营 + 平台 + 碳资产多维估值</p>
--	---	---	--

综合能源服务 · 零碳移动建筑 · 全球化窗口

颠覆性建造模式 · 离网零碳能源系统 · 全球多市场交付

MIC · MODULAR

颠覆性建造模式

- MiC 模块化集成结构：工厂生产、现场快速拼装
- 24 小时内现场安装，大幅缩短工期
- 降低施工成本，减少现场环境影响
- 耐火等级：A 级

BIPV · ZERO CARBON

零碳能源系统 · 离网自给

- BIPV 光伏一体化，支持色彩与图案定制（含3D打印）
- 光伏 + 储能，实现离网运行
- 建筑可达零碳甚至负碳运行
- 典型储能配置：10kWh / 20kWh（可扩容）

PRODUCT MATRIX

多场景产品矩阵

- 文旅：太空舱 · 野奢民宿 · 零碳民宿群
- 商业：零碳咖啡吧 · 茶吧 · 书吧 · 零售亭
- 特需：零碳公厕 · 警务站 · 板房 · 岗亭
- 景观：光伏座椅 · 智慧公交站台

GLOBAL · 全球足迹

合作推进中市场 · 代表项目

荷兰 · NL

零碳花境酒店

零碳光伏微电网为基石，30 栋民宿 + 智能温棚
+ 光伏车棚

运营期能源 100% 自给自足

澳大利亚 · AU

零碳酒庄园区

20 间客房 + 微电网系统

装机 7 kW

年发电 ~1 万度

年减碳 ~73 吨 CO₂

卡塔尔 · QA

零碳休闲仓 · 工业园区接待中心

聚焦工商业园区零碳解决方案

建立合作

日本 · JP

零碳宠物友好营地

狗狗活动区 · 机车烧烤区等主题空间

与经销商推进长期合作

由子公司 **江苏新阳光** 独立运营 · 已建立独立品牌体系 · 公司多品牌战略的重要组成部分

综合能源服务 · 未来核心方向

业务方向布局 · 品牌化轻资产切入

01 方向一 光储充一体化

聚焦重型卡车、轻型货车、出租车、乘用车园区重卡等大功率充电场景，实现充电桩规模化布局，配套 Tier 1 储能系统，构建“光伏 + 储能 + 充电”一体化模式，打造自建自营的标杆型综合能源服务项目。

02 方向二 市场化购售电

规划年度电力交易规模突破 5 亿千瓦时，在服务零售用户的同时，拓展企业用户电力代交易新模式，提供全流程交易代理与电价优化服务，打造“零售 + 代交易”双轮驱动的售电业务模式。

03 方向三 虚拟电厂储备

基于与 Tier 1 储能企业达成的合作共识，依托储能资产布局，为后续获取虚拟电厂资质做好准备；推动从储能资产持有向能源运营平台战略演进，打造新型虚拟电厂运营主体。

04 方向四 网侧高压储能

紧跟国家及地方电力辅助服务市场的政策导向与项目机遇，聚焦 220KV 高压侧大型储能项目布局，积极规划参与电网侧调频调峰业务。通过采取**自主投资**或与**产业合作方联合投资**的方式稳步推进，夯实公司在储能赛道的长期竞争力。

品牌化策略

系统集成 + 品牌赋能
的轻资产路径

公司计划以“阳光能源”品牌为核心，向**专业储能系统集成商**发展，依托项目资源与渠道优势，打造具备自主集成、系统交付与运营服务能力的储能业务平台，在储能赛道中建立长期差异化竞争力。

新材料业务 · 定位与 2025 表现

半导体业务为基础，持续探索新材料应用 · 2025 半导体分部利润倍升

新材料业务聚焦半导体等新材料领域，具备独立的产品路线和客户体系，为公司打造多极增长曲线。2025 年实现结构性质变：**收入稳住基本盘，利润翻倍，产品结构向高附加值升级**。公司新材料业务以半导体级硅材料为基础，形成三个层次的业务布局：

已成熟 · 当下

突破中 · 近期

探索中 · 长期

01 · 成熟层 稳定的收入和利润

稳定贡献

传统 4-8 英寸半导体硅单晶产品，面向成熟客户群体，提供稳定的收入与现金流贡献。

2025 年半导体业务营收保持稳定，分部利润同比翻倍增长。

核心产品

4-8 英寸硅单晶

02 · 成长层 产品结构升级

客户验证突破

大直径重掺靶材、光电应用材料等新产品线。产品已通过多个下游客户认证并实现创收，应用领域覆盖半导体设备配套与汽车芯片等场景。

大直径产品已实现批量供货，光电材料客户涵盖央企、国企与民企。

核心产品

大直径重掺靶材

光电应用材料

03 · 前沿层 前瞻性研发

长期布局

围绕第三代半导体（碳化硅）开展前瞻性研发，同时积极探索与公司主业相关的其他新型材料应用方向。

研发方向

碳化硅

新型材料

03

财务质量与投资主线

Financial Quality & Investment Thesis

穿越周期 · 重塑结构

P 18 营收与分部表现

P 19 财务质量

P 20 投资亮点

2025 营收结构 · 业务表现

分部收入 · 同比变化 · 业务解读

集团总营业收入：242,746 万元

分部业务	2024年	2025年	同比变化	业务解读
组件产品制造销售 组件业务	352,984 万元	222,027 万元	下降 ↓	采用以销定产和代工等多种模式应对行业波动，虽然收入下降但付运量与去年基本持平。
EPC/综合能源服务 解决方案业务	12,995 万元	4,565 万元	下降 ↓	自持电站业务实现利润率超 48%； 合同容量持续上升，因组件/EPC价格下降和内部抵销体现为整体收入下降。
新材料业务 第二增长曲线	4,641 万元	16,154 万元	+248%	新材料业务整体营业收入同比显著提升。

穿越周期，重塑结构

资本开支 · 现金流 · 资产负债结构优化

关键指标 01

稳控资本开支

~ 0.5亿元

资本开支同比下降约 60%

关键指标 02

经营活动现金流

持续为正

控产 + 控库存策略成效

关键指标 03

集团整体总负债

减少 4.87 亿元

资产负债结构优化

2025 年集团录得净亏损约 2.85 亿元，主要系行业组件价格深度下行、叠加部分资产减值计提所致。其中资产减值为非现金项（即无现金流出），不影响公司实际现金流与运营。

行业方向：光伏行业从规模驱动迈向能力驱动，中国光伏企业迎来全球化新机会 —— 阳光能源的战略方向与行业演进一致。

阳光能源核心投资价值

Why Choose Solargiga

01

稳健的现金流管理
穿越行业周期的基础

- 资本开支压缩约 60%
- 经营活动现金流持续为正
- 总负债减少 4.87 亿元

资本开支 · 现金流

02

从组件制造商演进为
新能源整体解决方案提供商

- 制造+全链条解决方案
双向协同
- 新能源产品（组件+储能）、整体解决方案（售电+储能+零碳）、新材料
- 毛利率与现金流双重提升

整体解决方案

03

第二增长曲线
产品结构升级

- 半导体利润 倍升
- 大直径产品客户验证突破
- 光电材料导入汽车芯片场景

利润翻倍 · 结构升级

04

长期主义
合作样本

- 供应日本 Sharp 连续 14 年
- 海外市场多区域本地化交付
- Wind ESG A 评级

长期合作 · ESG 评级

投资亮点 & 核心价值

阳光能源以“科技制造 + 稳定现金流服务”双向协同为战略主轴，以二十余年自研自产的光伏核心制造为根基，向综合能源整体解决方案延伸，并以半导体新材料业务打造第二增长曲线。

面向未来，公司重点切入光储充一体化风口——以自有组件 + 储能 + 规模化充电网络构建“光伏 + 储能 + 充电”运营闭环，延伸至售电交易与虚拟电厂储备，从单一产品供应商向新型虚拟电厂运营主体演进；叠加稳健的财务结构、长期主义的客户合作与 ESG 治理，公司已具备穿越行业周期、在能力驱动阶段持续创造长期价值的核心竞争力。

Q&A · 互动交流

期待您的提问与建议

THANK YOU