

**天合光能股份有限公司
投资者关系活动记录表**

编号：2025-001

投资者关系活动类别	<input 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
参与单位	<p>广发基金、富国基金、鹏华基金、汇添富基金、信达澳亚基金、农银汇理基金、平安基金、华富基金、华西基金、万家基金、中信建投基金、方正富邦基金、宝盈基金、盈怀基金、平安养老、生命人寿、平安养老、泰康资产、国任保险、太平洋资管、中金资管、华泰资管、国信资管、中信自营、长江证券、东吴证券、国金证券、浙商证券、国泰君安证券、海通证券、兴业证券、国信证券、华泰证券、民生证券、中泰证券、西南证券、东方财富证券、首创证券、华西证券、华鑫证券、国投证券、东海证券、深高投资、贝莱德、高盛资管、淡马锡、红杉资本、前方基金、D. E. Shaw、Millennium Capita、AceCamp、Himalaya Capital 等</p>
公司接待人员姓名及职务	<p>董事长、总经理：高纪凡 战略、产品与市场负责人：张映斌 董事会秘书：吴群 投资者关系团队</p>
时间	2024年12月1日-31日
地点	路演活动、现场调研、线上电话会议
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司如何看待未来光伏行业的竞争要素？</p> <p>本轮光伏行业的供求失衡是多因素叠加作用的结果，长期维度包括行业从补贴时代完全进入平价时代的切换，中期维度包括产业自身的扩张-收缩周期，以及主流电池技术从PERC向TOPCon切换，短期维度包括2022年的一些国际事件对欧洲天然气价格和新能源需求的剧烈刺激，造成本轮行业供需失衡的程度较大，时间较长。</p> <p>对于竞争要素的分析判断应着眼于行业长期趋势，也就是光伏行业进入平价时代后，市场需求基数大、增速稳，产能供给长期充裕，是新时代的特征。我们认为在这样的趋势下，行业的价值点将从产业链上游的制造端，向下游的销售端、服务端转移，企业间的差异化也将更多体现在为客户提供解决方案能力的大小。天合光能具备行业内最丰富的产品服务</p>

品类，在组件、户用分布式系统、跟踪支架、储能系统等各个产品赛道上保持业内领先，在户用电站运维方面也积累了近 15GW 的业务规模，最具备为客户提供完整、有价值的解决方案提供商的业务基础。在组织架构方面，公司新设解决方案事业群，重点服务于公司“以客户为中心，以场景为导向”的经营理念，持续洞察客户需求，为不同市场、不同场景的客户提供绿色能源系统和整体解决方案。未来公司将顺应行业趋势，不断提升解决方案业务占比，在光伏产业新的发展阶段保持并扩大自身优势，提高盈利能力，为股东创造更多价值。

2. 分布式业务子公司天合富家的战略规划？未来是否有向海外拓展的意图？

天合富家的整体战略规划是从 1.0 的分布式光伏系统集成和销售，到 2.0 的场景化解决方案，走向 3.0 的数智能源。未来 5 年，是新能源参与市场化交易的关键期，同时，也为分布式光伏业务打开了更大的市场空间。正是由于进入市场化交易，3.0 的数智能源业务才具备了开展的条件。公司已经布局规划的一些 3.0 业务，如分布式聚合、电-证-碳交易、虚拟电厂、综合能源管理、虚拟电厂等，将在新的市场条件下逐步落地，成为新的业务增长点。

海外分布式市场以欧洲、美国和东南亚为主。但考虑到近期欧美地缘政治变化，市场风险较高，本着审慎稳健的原则，富家采取了试点先行、探索模式、再推广复制的策略。目前，在欧洲和东南亚布局了业务团队，开展业务试点，将根据试点的情况，制定符合当地市场需求的业务模式，在时机成熟时推广。

3. 组件需求增速下降对公司的影响？

尽管全球组件市场增速趋于平稳，但天合的其他业务板块无论是在量或利上均展现出较大的增长潜力。分布式业务今年受政策环境波动影响，出现低基数，待政策落地后，明年有望迎来高速增长。储能业务凭借海外市场的成功拓展，盈利状况显著改善，未来预计将成为公司最关键的增长极。

4. 公司当前 TOPCon 技术领先性如何？公司如何看待 TOPCon 技术未来的提效空间？

公司于今年 11 月底发布的 i-TOPCon Ultra 技术，在钝化水平上实现了较大突破，开路电压达到 744.6mV，效率高达 26.58%，首次将 TOPCon 电池效率推升到 26.5%以上，创下又一个世界纪录。当前行业 TOPCon 整体产能大，但行业在各方面创新突破也快，包括边缘钝化、金属化、陷光结构的进一步优化等，预估未来每年量产电池转化效率至少有 0.3%至 0.4%的提效，整体至少还有 1 个点以上的空间，对应组件功率还能提升 15-20W。

5. 2025 年产能投放计划？

未来公司的产能投放，重点不在于横向扩张规模，而在于纵向深入理解客户需求和区域特点，进行精准布局。具体来说，公司会在全球范围

	<p>内，以精准的、散点式的产能投放为主，类似公司在印尼的产能，规模不大、投资不高，但是能很好地辐射区域市场，抵御国际贸易风险。整体而言海外市场的壁垒相较于国内市场更高，而壁垒越高的地区，企业可获得的潜在回报也越高。未来全球光伏市场复杂程度很可能继续提升，对企业的上述能力要求也更高，尤其是在本土化运营方面，仅拥有海外产能是远远不够的，还需要有优质的合作方、合理的经营合作甚至股权合作模式。天合光能成立 20 多年，已经从产品全球化的 1.0 时代到服务全球化的 2.0 时代，现在正在构建集研发体系、产能体系、服务体系、经营管理体系、风险管控体系为一体的全球化 3.0 时代，未来也将继续以高质量的全球化布局，引领行业发展。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2025 年 1 月 6 日</p>