

天合光能股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-011

投资者关系活动类别	<div><input type="checkbox"/>特定对象调研<input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访<input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会<input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他</div>
参与单位	广发基金、易方达基金、华夏基金、南方基金、汇添富基金、银华基金、鹏华基金、鹏扬基金、景顺长城基金、中信建投基金、浦银安盛基金、农银汇理基金、交银施罗德基金、西部利得基金、光大保德信基金、金鹰基金、东兴基金、南华基金、浙商基金、兴业基金、长安基金、富荣基金、鑫元基金、泉果基金、东海基金、泓德基金、太平资管、太保资管、中国人保资管、人寿资管、大家资管、国华兴益资管、长城财富资管、华泰资管、上海人寿、东方红、中信资管、华泰资管、招商资管、山证资产、兴银理财、汇华理财、平安银行、民生银行、东亚银行、汇丰银行、长江证券、东吴证券、财通证券、中信建投证券、天风证券、浙商证券、中信证券、中金公司、国金证券、广发证券、民生证券、招商证券、兴业证券、海通证券、华创证券、光大证券、西部证券、国泰君安、东北证券、东方证券、太平洋证券、国信证券、国海证券、华西证券、东兴证券、山西证券、华泰证券、长城证券、中泰证券、华鑫证券、东方财富证券、东海证券、华福证券、德邦证券、中山证券、申银万国证券研究、国联证券、开源证券、华安证券、首创证券、西南证券、中航证券、渤海证券、信达证券、方正证券、中国银河证券、中邮证券、中银国际、高盛中国证券、瑞银证券、大华证券、美林亚太、花旗环球、Morgan Stanley、Point72、McCallum Capital 等
公司接待人员姓名及职务	董事长、总经理：高纪凡 董事、天合富家董事长：高海纯 董事：朱文瑾 财务负责人：吴森 研发负责人：陈奕峰 董事会秘书：吴群
时间	2025 年 4 月 30 日

地点	电话会议
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、公司报告期内经营情况介绍</p> <p>2024 年，全球光伏市场在制造端、应用端保持增长，中国光伏产业继续保持全球领先地位，截至 2024 年底，我国光伏累计并网容量达 8.86 亿千瓦，巩固国内第二大电源领先优势，成为构建新型能源体系的关键，对实现双碳目标和保障能源安全具有重大战略价值。而与此同时，24 年光伏行业也面临“内卷外堵”的挑战，组件价格快速下降，24 年组件月度出口金额均低于 2023 年同期，叠加外部环境的诸多不确定性，企业的盈利空间被严重压缩，行业企业在 2024 年普遍出现亏损。</p> <p>面对如此复杂的市场环境，报告期内，公司进一步优化业务架构，形成光伏产品、储能业务、系统解决方案及数字能源服务四维业务矩阵，旨在深化解决方案业务，打造第二增长曲线，培育新业务增长点，从光伏产品制造商转型升级为光伏及储能智慧能源整体解决方案提供商，实现高质量科技创新和生态协同发展。具体到各业务条线：</p> <p>光伏产品业务 2024 年公司实现组件出货超 70GW，2025 年一季度出货超 15GW，一季度利润环比减亏，毛利率水平持续改善。同时公司拟定了 25 年整体销售策略，即，在各主要市场都保持头部位置，但不刻意追求市占率绝对领先，在量和盈亏之间做好平衡，并在利润相对好的市场，如欧洲、澳洲等区域保持更大的市占率，计划全年实现 70-75GW 的出货目标。</p> <p>储能业务方面，2024 年实现出货量 4.3GWh。24 年 4 季度出货量近 1.8GWh，4 季度海外出货占比持续提升（主要是欧洲区），持续减亏。同时，公司规划了 2025 年出货量和营收依旧要保持 100%以上增长（即全年 8-10GWh 的出货目标），尤其在海外市场将聚焦大客户与光储融合客户，目前签单量已超 5GWh，相比 24 年海外出货量将形成数倍增长。</p> <p>关于公司重点发展的系统解决方案及数字能源服务业务，24 年支架、分布式系统、集中式电站、新能源运维及发电业务均实现了正的利润增长。2025 年我们也制定了系统解决方案业务与数字能源服务实现业务同比增幅不低于 20%的目标，以及未来系统解决方案、数字能源服务的营收和盈利占到公司营收的 50%以上的目标。</p> <p>同时，公司也在技术研发方面积极布局，今年 3 月，公司研发的钙钛矿/晶体硅两端叠层组件产品峰值功率达 808W，成为全球首块功率突破 800W 门槛的工业标准尺寸光伏组件产品，创造了新的世界纪录，在钙钛矿/晶体硅叠层技术领域具有划时代意义。今年 4 月，公司钙钛矿晶体硅叠层技术再破纪录，自主研发的 210mm 大面积钙钛矿/晶体硅两端叠层太阳能电池，经第三方独立认证，最高电池效率达到 31.1%，不仅创造了大面积叠层太阳能电池效率新的世界纪录，而且首次在 210mm 工业级电池尺寸上实现超过 31%的电池效率。公司还与牛津光伏达成独家专利许可协议，后续将发挥自身在全球的品牌渠道优势、产业内的制造管理优势和行业领军企业的综合经营管理优势，与牛津光伏的前沿技术相结合，真正实现科技创新与产业创新的深度融合，持续引领行业发展。</p> <p>二、交流问答环节</p> <p>1、大家比较关心美国关税的问题，以及美国的产能布局、印尼的产能是</p>

	<p>否会受到影响？</p> <p>美国市场今年受美国政府关税影响，存在经营上的不确定性。目前看双反税率普遍较高，对等关税也带来不确定性。一方面，我们会更紧密的追踪美国政策变化，灵活调整出货量。</p> <p>另一方面，公司在印尼的 TOPCon 电池组件工厂（目前年产能 1GW）不受东南亚四国“双反”的影响，在近期新增“对等税率”中印尼的税率目前看也相对较低，所以尽管美国市场面临不确定性，但公司的印尼工厂具备确定性的相对竞争优势。我们也将充分利用好我们在美国的本地制造合作伙伴的资源，力争利润结果最大化。</p> <p>综合来看，我们认为具备更强前瞻战略研判和全球化经营能力的企业能够相对更好应对。</p> <p>2、行业仍处于压力比较大的状态，当前公司的长期负债结构、资本开支计划如何？</p> <p>我们的订单是以现金流为本来应对行业压力，24 年的经营性现金流 80 亿元仍保持较好水平。25 年一季度现金流也同比有较大的改善。长期负债当前在有息负债占比处于较好的结构状态，25 年也没有规模性的资本开支计划，会保持较好的现金流水平。</p> <p>3、在资本开支控制的情况下，新技术的布局如何？</p> <p>我们目前认为技术格局呈现一主两辅的局面，TOPCon 为主，BC 和 HJT 技术为辅。天合 TOPCon 2.0 将在 25 年 6 月投产，同时 TOPCon 3.0 已经具备技术能力，后续将在市场需求合适的情况下投产。TBC 已经有较好的效率，HJT 也已经具备产业化的能力。各种晶体硅电池的效率差距在 0.5% 以内，要形成技术迭代必须要在 2% 以上，所以我们判断是一主两辅的局面。</p> <p>我们认为晶体硅钙钛矿叠层电池技术是未来的主流，并进了较多的布局。公司自主研发的 210mm 大面积钙钛矿/晶体硅两端叠层太阳电池，经第三方独立认证，最高电池效率达到 31.1%；自主研发的钙钛矿/晶体硅两端叠层组件产品峰值功率达 808W，在次基础上做了整体生态的布局。今年我们将建设中试线。公司还与牛津光伏达成独家专利许可协议，后续将发挥自身在全球的品牌渠道优势、产业内的制造管理优势和行业领军企业的综合经营管理优势，与牛津光伏的前沿技术相结合，真正实现科技创新与产业创新的深度融合，持续引领行业发展。</p> <p>4、对光伏全球市场需求的判断？</p> <p>25 年全球的市场需求预计还会保持一定的增幅，新兴市场预计增速较快，中东非预计有 30% 以上的增速，亚太预计也有两位数的增速，中国预计也有正的增速，美国主要受税率影响，还有待观望。</p> <p>5、看到公司储能、系统能源解决方案、数字能源服务的增长较快，储能今年经营情况如何？储能的海外订单主要分布在哪些市场？看到公司年报中提到数字能源这块的增长目标不低于 20%，这块在国内户用分布式政策的影响下是否会影响商业模式和增速？</p>
--	--

	<p>储能我们 25 年的目标是出货 8 - 10GWh，相比 24 年是有翻倍的规划。从 24Q4 到 25Q1，我们在欧洲区等高毛利海外地区出货量占比在不断提升，毛利率不断提升，目前我们海外订单主要分布在欧洲等地，未来在巩固欧洲市场的基础上，会加大美国市场的开拓，目前在美国已有储能项目交付，未来在拉美、亚太市场也会提高我们的储能业务规模。储能是我们重点发展的业务之一。</p> <p>数字能源板块分两方面来看，一是分布式业务，国家发改委、国家能源局发布的《关于深化新能源上网电价市场化改革 促进新能源高质量发展的通知》（136 号文）的主旨是希望行业各环节回到合理价值链的区间，长期来看是正向的政策文件，会改变整个分布式开发的逻辑，从重开发转向重电站全生命周期的运营，经营逻辑会变得更加复杂，行业门槛也会提升。渠道端高成本开发的模式已经较难维系，后续会以电站价值为主导。电力交易能力、运维能力、数字化能力等是未来的重点。在政策出台后，公司做了较多的风险管控工作，思路以强并网、控开发为主，我们会把“531”前不能并网的电站控制在较低量级，轻装前行。同时在新政的指引下提出富家 2.0 的战略，强调“以销定产”，按电价倒退对渠道费用进行管控，从过往单纯的业务关系，走向价值共生的渠道合作方式，同时在积极构建虚拟电厂和电力交易的能力，已经积累了两年时间，团队也达到一定规模。我们的虚拟电厂由于天合的布局是有纵深的，未来虚拟电厂会结合我们集中式、储能侧、解决方案侧各种可被聚合的电力来源加强虚拟电厂能力。</p> <p>另外公司还成立了解决方案中心，主要在几个新型场景发力，例如绿色算力，数据中心带来的电能需求是在指数级的增长，公司在青海和中国联通落地了源网荷储的合作，实现了绿电 100%供应算力中心，现在正在东南亚、欧洲与算力投资方洽谈合作。依托我们光伏、储能的渠道布局，逐渐开展整体解决方案的应用。</p> <p>6、公司在钙钛矿叠层技术方面的布局？</p> <p>天合光能在钙钛矿叠层技术上十年磨一剑，目前计划布局中试线，预计效率比当前晶体硅的电池效率要高 4pcts，应该说是颠覆性、跨越式的技术。未来 2 - 3 年会与合作伙伴共建规模化的钙钛矿电池产业生态。</p> <p>7、石英砂的供应情况？</p> <p>我们在石英砂的供应上，与供应商已经签订了较长期的订单，未来几年在供应链安全上预计不会因贸易风险而构成实质性问题。</p> <p>8、当前的银行融资情况如何？</p> <p>现在从公司层面来看，各家银行在现阶段给天合的综合授信还是维持在去年年终的判断，没有调整，部分银行给予更多的支持。基于目前年报、一季报的情况我们也已经与各家银行做了充分沟通，对于经营结果有充分的预期，目前没有对资金支持力度的调整。国家也在给一定的指导意见，对产业链的龙头企业、链主企业有相应的金融支持。</p> <p>9、想请教一下支架业务的出货、订单区域等情况？</p>
--	--

	<p>24 年天合的支架出货量近 8GW，跟踪支架占比超过 50%，区域来看欧洲占比超过 30%，25Q1 支架出货约 1.6-1.7GW，跟踪支架占比超过 70%，欧洲占比维持 30%左右水平。</p> <p>10、储能行业在国内外的竞争要素不同，看到天合储能在这两年都保持了高增速，请问公司认为海外储能方面的竞争要素有哪些？</p> <p>海外储能市场未来长期看预计还会呈现高毛利水平，有三个要点决定了天合在海外市场的竞争力：第一是海外比较认可自有电芯和直流舱、交流系统的产品模式，认为这种模式下产品质量和长期服务得到了保证。第二是天合储能在海外形成了比较好的服务体系，过去 20 多年来的国际化布局 and 全球化文化的建设，形成了全球化本土化特征的服务团队，在核心价值观上得到了客户认可，海外储能客户在价格因素之外更重视长期的服务和运维。第三是海外客户的场景多样化，新场景如算力、矿区等场景对产品的技术要求也在不断提升，天合在技术上持续迭代保持领先，能够满足客户的要求，形成了差异化的特征，让我们的份额提升且毛利率保持良好的水平。</p> <p>11、光伏行业处于低谷期，在费用管理、产能优化上，我们有哪些举措？</p> <p>在光伏板块上，我们的降本增效从 24 年下半年开始，进行了人员优化和减费控费，至今不到 1 年的时间，整体费用降幅已经接近 30%。在储能、解决方案业务上会匹配增量进行一定的费用和资源配置。同时通过数字化变革、管理变革来提升运营效率，例如财经体系的数字化率已经提升了 40%。除此之外，我们在财经风险上做了全面的管理，包括负债率管控、资金管理，我们的内部目标就是维持 200 亿的资金规模来确保穿越周期低谷。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 4 月 30 日