

天合光能股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2025-006

投资者关系活动类别	<div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他</div>
参与单位	嘉实基金、泰康基金、景顺长城、天弘基金、长盛基金、光大保德信、富国基金、睿远基金、广发基金、永赢基金、太平基金、华安基金、兴全基金、银华基金、中银基金、华夏基金、博时基金、中庚基金、诺安基金、朱雀基金、农银汇理基金、国泰基金、中再资产、人保养老、太平资产、大家资产、东方证券自营、财通资管、华泰资管、混沌投资、淡水泉、嘉诚投资、世纪金源、左道投资、宏颐投资、Abu Dhabi Investment Authority、Greenwoods、HSBC、Ishana Capital、Lmr Partners、Pacific Alliance Group、Public Investment Fund、Q Fund Management、Schroders PLC、BofA Securities、长江证券、东吴证券、天风证券、西部证券、华创证券、广发证券、银河证券、海通证券、兴业证券、华西证券、中信证券、光大证券、东北证券等
公司接待人员姓名及职务	董事会秘书：吴群 投资者关系团队
时间	2025 年 5 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	<div>1. 公司一季度毛利率高于其他头部同行的原因？ 我们认为，光伏组件行业的发展趋势是价值点从产业链上游的生产制造向下游品牌服务转移，企业的发展战略需要与行业的趋势相匹配，需要前瞻性的思考和布局。天合光能一直坚持光储相关多元化布局，2024 年光伏组件（即年报产品分类中的“光伏产品”）销售收入在公司总收入中占比约 70%，其他诸如储能业务、系统解决方案（包含光伏支架和分布式系统开发销售等）、数字能源服务（包含电站运维服务等）的毛利率明显高于组件业务，提升了公司整体毛利率。未来天合光能将继续深化以客户为中心的解决方案发展战略，充分发挥天合光能多产品品类协同和全球品牌渠道的竞争优势，公司的解决方案类业务、轻资产服务类业务的收入占比有望继续提升，支撑收入增长，提高盈利能力。</div> <div>2. 公司 2025 年组件出货量目标？</div>

	<p>公司 2024 年全年组件出货超过 70GW，2025 年目标为 70-75GW，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。在当前光伏产业链供过于求、竞争激烈的环境下，公司更加看重发展质量和盈利能力，同时加速推进解决方案转型升级的传略，从客户需求出发，打造公司的产品服务差异化竞争优势，为股东创造更多价值。</p> <p><b>3. 公司 2025 年资本开支情况？</b></p> <p>公司现有产能布局已能够充分满足 2025 年全年的出货规划。基于此，公司将继续秉持稳健的资本开支策略，暂未规划新的产能投资项目。未来，公司将根据市场供需情况和国际贸易形势，动态评估海内外投资机会，确保资源的高效配置，以支持业务的持续健康发展。</p> <p><b>4. 储能板块发展趋势和盈利性趋势展望？</b></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>在这样的发展规划下，储能板块盈利能力提升有两方面的动能：1）价格端，海外盈利性较高的市场销售占比提升，带动产品平均价格的提升；2）成本端，公司电芯产能已经完成投建，目前没有扩产规划，随着产销量的快速提升，产能利用率也将相应提高，摊薄生产成本中的固定成本，同时也可以在一定程度上摊薄研发费用和销售费用，降低综合成本。</p> <p><b>5. 公司对于 2025 年光伏组件市场需求的判断如何？</b></p> <p>随着全球能源转型的持续深化，以及光伏技术进步和成本下降对光伏组件竞争力的进一步推动，光伏组件市场仍具备广阔的发展空间。预计 2025 年全球光伏组件市场需求将提升至 660GW 以上，其中中东、拉美、亚太等新兴市场增速尤为显著。</p> <p>公司将继续发挥在品牌、渠道、全球化布局等方面的竞争优势，进一步夯实组件业务基础。同时，公司将加速从生产制造商向解决方案服务商转型，秉持“以客户为中心，以场景为导向”的经营宗旨，整合软硬件产品、系统、服务及商业模式，针对不同应用场景的客户需求，提供精准化、差异化的解决方案，实现更大的客户价值，在行业内卷式竞争中寻找高维度的破局之路。</p>
附件清单 （如有）	无
日期	2025 年 6 月 3 日