

天合光能股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-007

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
参与单位	长江证券、东吴证券、财通证券、海通证券、兴业证券、国联民生证券、中金公司、华创证券、国金证券、西部证券、中泰证券、华西证券、汇丰晋信基金、广发基金、鹏扬基金、易方达基金、汇添富基金、东方红基金、华安基金、兴全基金、工银瑞信基金、平安养老、永赢基金、若杰资管、国泰君安固收、兴业自营、富瑞金融、Point72、江亿资本、光合未来、深高投资、合晟资产、Point 72、DE Shaw、Dymon Asia、Stoneylake、美国银行证券、富瑞金融等
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 6 月 1 日-30 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	1. 公司 2025 年组件出货量目标？ 公司 2024 年全年组件出货超过 70GW，2025 年目标为 70-75GW 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。 2. 公司下半年在手订单情况？ 公司在手订单相对充裕，2025 年光伏组件的整体销售策略，是在各主要市场都保持头部位置，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。 3. 光伏未来技术路线展望？技术进步对产能出清是否有促进作用？ 我们认为光伏技术路线短期仍将以 TOPCon 为主，BC、HJT 在特定细分市场有一定的竞争力，但与 TOPCon 之间是同代竞争，并非迭代关系。下一次光伏电池技术迭代，我们认为在于叠层电池的发展，目前正在积极进行研发和中试布局，同时在技术发展早期就做好专利保护的工作，打造技术壁垒，努力促进整个产业在下一个电池技术时代摆脱内卷式竞争，实现高质量发展。

	4. 公司未来业务发展战略方向？ 整体战略方面，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。产品战略方面，在巩固组件、支架、分布式发展优势的同时，积极发展储能业务，打造新的增长动能。
附件清单 （如有）	无
日期	2025 年 7 月 4 日