

天合光能股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2025-008

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研      <input type="checkbox"/>分析师会议  <input type="checkbox"/>媒体采访            <input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会  <input type="checkbox"/>新闻发布会          <input type="checkbox"/>路演活动  <input type="checkbox"/>现场参观  <input type="checkbox"/>其他</p>
<p>参与单位</p>	<p>易方达基金、广发基金、中欧基金、景顺长城基金、华富基金、博时基金、西部利得基金、国泰基金、财通基金、宝盈基金、东兴基金、湘财基金、平安保险、中国人寿资管、中国人保、瑞众人寿、长江证券资管、东方证券资管、华泰证券资管、长江证券、东吴证券、华创证券、天风证券、中信建投证券、财通证券、浙商证券、中信证券、中金公司、国金证券、国联民生证券、招商证券、兴业证券、国泰海通证券、华创证券、光大证券、东北证券、东方证券、国信证券、华西证券、华泰证券、中泰证券、东方财富证券、东海证券、华福证券、申万宏源证券、开源证券、华金证券、国盛证券、西南证券、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、摩根士丹利、摩根大通、麦格理资本、富瑞金融、中信里昂 Milestone Capital、汇丰银行、浦发银行、平安银行、兴银理财、上海光合未来、上海嘉世、上海贵源、上海冰河资管、海南果实、深圳尚诚等</p>
<p>公司接待人员姓名及职务</p>	<p>董事长、总经理：高纪凡          财务负责人：吴森          研发负责人：陈奕峰          董事会秘书：吴群</p>
<p>时间</p>	<p>2025年8月23日</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p style="text-align: center;"><b>一、公司报告期内经营情况介绍</b></p> <p>主要财务数据：上半年实现营业收入 310.10 亿元、其中二季度 166.75 亿元；上半年实现归母净利润-29.18 亿元，其中二季度-15.98 亿元；上半年实现经营性净现金流 18.43 亿元，其中二季度 26.79 亿元。</p> <p>分板块出货情况：2025 年上半年，公司实现组件出货量超 32GW，其</p>

中二季度约 17GW，上半年美国组件销售占比较低，预计下半年有所提升。上半年分布式系统销售量约 1.5GW，其中二季度 0.5GW 以上。上半年支架出货约 3.5GW，其中二季度出货约 2GW，上半年跟踪支架占比约 70%。储能板块上半年出货约 1.7GWh，其中二季度出货约 1.4GWh，且海外占比大幅提升，推动储能板块单季度实现扭亏为盈。

## 二、交流问答环节

### 1. 在“反内卷”背景下，如何展望光伏产业未来发展趋势和价格盈利趋势？

进入 7 月份以来，一系列与“反内卷”相关的重要会议先后召开，最近一次是工信部组织、多部委出席的光伏产业座谈会，会议要求，光伏产业各方要深刻认识规范竞争秩序对光伏产业高质量发展的重要意义，共同推动产业健康可持续发展。一是加强产业调控。强化光伏产业项目投资管理，以市场化法治化方式推动落后产能有序退出。二是遏制低价无序竞争。健全价格监测和产品定价机制，打击低于成本价销售、虚假营销等违法违规行为。三是规范产品质量。打击降低质量管控、虚标产品功率、侵犯知识产权等行为。四是支持行业自律。发挥行业协会作用，倡导公平竞争、有序发展，强化技术创新引领，严守质量安全底线，切实维护行业良好发展环境。同时我们看到，光伏行业协会也做出了“关于进一步加强行业自律，共同维护公平竞争、优胜劣汰的光伏市场秩序的倡议”，后续光伏行业的价格和盈利有望呈现上升趋势，天合光能也会继续积极发挥行业领军企业的作用，为推动光伏行业回到健康、高质量、可持续发展状态贡献自己的力量。

### 2. 如何展望未来的光伏电池技术路线？

未来几年内 TOPCon 仍然会是行业主流技术，BC 和 HJT 共存，在一些局部小众市场具备一定的优势。天合光能一方面持续对 TOPCon 进行效率提升和性能改进，另一方面前瞻布局钙钛矿叠层电池技术。回看电池技术变化的历史路径，因为始终是在晶硅电池范畴内，所以每一轮变革中效率提升的边际效应是递减的，PERC 比 BSF 高 4pct，TOPCon 比 PERC 高 2pct，目前 HJT 和 BC 比 TOPCon 的效率可能只高 0.5pct 左右。所以我们认为，未来光伏电池技术的最有价值的变化，在于从晶硅走向叠层，实现质变，叠层效率比晶硅效率可以高出 4pct 以上。在叠层电池产品方面，天合从技术领先、构筑壁垒、建立生态三个方面开展工作，在相关领域创造了一系列世界纪录，同时也取得了牛津光伏在国内的钙钛矿专利独家授权，前瞻性地构筑技术壁垒，帮助行业在下一次技术变革中能够始终保持高质量发展，让行业的研发投入能够真正为光伏产业、为优秀企业带来超额价值回报。

### 3. 公司储能二季度出货量大幅提升，毛利也在提升，未来的趋势如何？

未来天合储能板块有望延续量利齐升的发展趋势，量的方面，全年目

标继续 8GWh 以上；利的方面，海外订单占比提高，同时出货量提升带来成本、费用摊薄的规模经济效应，可以有效提升储能板块的毛利率。

天合做储能板块坚持两个发展思路：第一是聚焦于客户需求创造价值，把产品质量、价格和全生命周期的运维服务结合起来服务客户，而不是简单的价格竞争。海外的市场客户对储能系统的长期价值比较看重，是我们发展的长期重点。第二是坚持天合自有电芯的发展路径，有很多客户认可天合的重要原因之一，是因为天合自备电芯的追溯服务和追溯体系是非常可靠的，天合也能通过全球能源运营平台对储能舱进行跟踪维护，这样业务模式也从“一次销售”走向“长期价值服务”。基于这两点去做好客户服务，做好产品体系，天合储能会在竞争激烈的市场中脱颖而出，成为天合的第二增长曲线。

#### 4. 美国针对印尼开始了“双反”调查，如何看待美国市场，如何应对贸易环境变化的风险？

美国市场短期可能会出现需求加速释放的效应，三季度美国市场组件的价格较上半年已经有所提升。中长期来看，光伏发电的经济性在所有能源种类中还是非常具有优势的，对包括美国在内的全球光伏市场的长期发展充满信心。

从天合自身来看，与美国市场相关的几个方面：1) 短期销售策略，上半年天合对美销售较少，下半年组件价格有一定提升，我们也会适当加快销售，追求利润和股东回报最大化；2) 对美供应链的搭建，天合一直是走在行业最前列的，包括 1GW 印尼电池组件工厂、5GW 美国组件工厂的一系列规划和落地，都是具有非常强的前瞻性的。尽管目前美国对印尼也发起“双反”调查，增加了不确定性，但结果仍有待观察，且印尼工厂今年也实现了一定规模的对美出货支撑。3) 天合无论是长期战略规划还是短期销售策略，都有信心领先行业，无论全球市场如何变化，天合仍然会继续保持前瞻和领先。

#### 5. 公司上半年组件销售的区域分部情况？

上半年组件出货超 32GW，其中国内占比略超 50%，欧洲占比略超 25%，亚太地区 11%-12%，中东约 8%。北美市场公司基于对政策风险和价格走势的判断，在上半年适度降低了对美国市场的销售，目前美国组件价格较年初已经有所回升，公司下半年会加快销售节奏。

#### 6. 储能的在手订单规模以及海外占比情况？

目前在手订单规模超过 10GWh，可以有力地支撑未来储能板块出货和市占率的提升。在手订单中海外占比较高，且有相当规模的美国市场订单，支撑储能板块未来盈利性的提升。

#### 7. 分布式光伏行业在上半年出现了抢装，公司怎么看待分布式光伏在中长期的需求？

目前各地正在陆续出台 136 号文细则或征求意见稿，下半年的各地政策应该会更加清晰。短期来看，抢装结束之后，政策（及电站预期收益率）清晰之前，市场可能会呈现一段时间的观望状态，这是产业政策出台

	<p>到落地执行过程中会出现的正常阶段。关键在于长期，如果平均上网电价水平有所下降，是否会对需求造成非常大的冲击？我们认为不会，光伏组件经过 1 年多的价格持续下降，目前在户用电站总投资中占比比较低了，在这个过程中有一些其他的电站投资成本没有下降，甚至有所上升，这其中可能存在一些成本压降的空间，来对冲上网电价变化对电站收益率的负面影响。所以随着各地分布式光伏政策清晰、电站收益率清晰之后，这个行业的商业链条会开始进行自我调整，降低可控成本、对冲负面影响，实现新环境下的稳态，届时各省份的需求有望呈现不同程度的复苏态势。</p> <p>公司会紧密跟踪各地政策和客户需求意愿，分不同省份进行战略规划和策略部署，确定最优的电站开发销售节奏，实现股东利益最大化</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2025 年 8 月 25 日</p>