

天合光能股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-010

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	广发基金；民生加银基金；朱雀基金；中银基金；长城基金；博道基金；南华基金；汇丰晋信基金；凯石基金；兴银基金；泰信基金；京管泰富基金；金鹰基金；东兴基金；景顺长城基金；富国基金；宝盈基金；财通基金；泓德基金；汇添富基金；安信基金；南方基金；摩根士丹利基金(中国)；国泰基金；杭州乐信投资；迁云(嘉兴)投资；复胜资管；前海诚域私募；和谕私募基金；天时基金；鸿运私募基金；宏鼎财富管理；中天汇富基金；上海景林资管；国富联合私募；天下溪投资；湖南长心私募；上海玄卜投资；益和源资管；西安江岳基金；淡水泉 SpringCapital；正圆私募基金；上海聚鸣投资；北京逸原达；上海仁灏投资；上海嘉世私募；上海博笃投资；北京诚旻投资；张家港高竹私募；至璞资管；尚诚资管；创富兆业金融；北京风炎投资；德若私募基金；晨燕资管；三商资管；钦沐资管；上海毓璜投资；北京允朗投资；耕霖(上海)投资；前海汇杰达理资本；星允投资；潇湘资本投资；光合未来私募基金管理有限公司；广州云禧私募基金；深圳睿德信；润卿基金；长江证券资管；东方证券资管；中信证券资产；华泰证券资管；中信保诚资管；泰康资管；太平资管；中国平安；人寿资管；合众资管；昆仑保险；国华人寿；生命资管；太平养老；大家资管；摩根大通证券(亚太)；大湾区基金；埃普斯国际；国泰君安国际；Morgan Stanley HSBCG lobal Assets Management；Morningstar, Inc.；IGWT 投资；维新力特资本；华利安诺基；花旗環球金融；Citi group Global Markets Asia, LTD；群益证券；博裕资本；申万宏源证券；华福证券；开源证券；国盛证券；东方证券；东北证券；华泰证券；西部证券；国泰海通证券；华创证券；东方财富证券；东吴证券；财通证券；国信证券；华西证券；中泰证券；中航证券；中国国际金融；长江证券；兴业证券；中信证券；中银国际证券；方正证券；山西证券；国都证券；中国银河证券；瑞银证券；招商证券；天风证券；国海证券；国金证券；民生证券；中信建投证券等
公司接待人员姓名及职务	董事长、总经理：高纪凡 储能事业部总裁、光伏事业部副总裁：杨豹 财务负责人：吴森 董事会秘书：吴群

	投资者关系团队
时间	2025 年 11 月 2 日
地点	线上电话会议
投资者关系活动 主要内容介绍	会议首先由公司管理层介绍公司三季度经营情况。 问答环节： 1、三季度公司组件业务实现了减亏，主要原因是？ 三季度公司组件业务实现减亏，一方面是三季度销售市场进一步聚焦海外，海外出货比例提升至约 6 成；另一方面在行业上下游共同努力下，产品价格出现了一定幅度的上涨，组价业务整体 ASP 环比提升，公司减亏也与行业整体趋势保持一致。另外，公司在原材料、供应链管理和费用管理等方面也采取了更加精细化的措施，使得公司成本有所降低。 2、公司对于储能市场成长性的看法？公司未来储能产品的出货情况和区域分布情况？ 目前看，全球储能市场仍呈现强劲的增长趋势，在此背景下，天合光能今年储能的出货目标是 8GWh，明年出货量目标规划为在今年的基础上基本翻番。目前公司（已签单）的海外订单超 10GWh，预计主要在 2025–2026 年交付，未来还会持续加大海外市场签单力度，支撑储能业务规模扩张和盈利质量提升。 3、今年公司储能业务持续向好的原因？ 今年公司储能业务持续向好，主要得益于在战略定位、市场选择及运营效率等方面的系统性优化。具体来说，主要源于以下几个方面： 1、光储融合的客户转化率的提升，海外新能源大客户的落地订单量提升。 2、积极聚焦海外高毛利市场的订单交付，包括美国、欧洲、中东非等地区，这些区域对储能产品的需求旺盛，且价格承受能力较强，有效提升了整体毛利率。公司在这些市场的订单量显著增长，特别是多个大型项目的落地，对利润贡献明显。 3、在产品端持续推动降本增效，通过技术迭代和供应链优化降低了单位成本，同时保障了产品性能和交付质量。供应链端的协同发力，也帮助我们在原材料采购、生产制造及物流等环节实现了更优的成本控制。 展望未来，公司目前已在三季度进一步明确了以海外高毛利市场为核心的战略方向，持续扩大优势区域的订单规模，并着力推动更多大型单体项目的落地。同时，我们将继续深化产品创新与成本管控，通过规模化效应和供应链整合不断提升盈利水平，力争实现储能业务的持续稳健盈利。 总体而言，公司不仅依赖大客户大项目的转换率提升，订单结构上实现了优化，更在产品和运营层面构建了更具韧性的盈利基础。

	4、在储能系统中，天合在关键部件（电芯等）自研自制的比例如何？目前公司储能电芯的自供比例？ 公司储能系统中的电芯 100%自供生产。作为具备自研电芯能力的储能系统集成商，我们能够为客户提供更适配、高性能的整套解决方案，交付能力和项目执行效率不断提升，更好地开拓海外市场。目前公司电芯产线处于满产状态。 天合储能目前具备从电芯到直流舱到交流侧系统的全栈研发、生产、交付的强大能力。此外，天合储能已在全球范围内建立了完善的服务网络，提供从项目咨询、设计、安装到运营维护的全方位服务。 5、公司客户中有没有 AIDC 领域的相关客户？ 天合光能凭借场景化的光储智慧能源解决方案，正深度赋能数据中心绿色算力升级，推动行业构建“绿电直供+智能调控+生态协同”的新范式。目前，天合光能与中国联通联合打造的三江源绿电智算融合示范微电网项目已进入全面建设阶段，成功打造国内“风光储充+算力负荷”深度协同的零碳园区示范工程。 AIDC 客户是公司重点关注客户群，其对储能产品供应商的服务能力具有更高的要求，非常契合公司储能当前的发展路线，公司与相关客户保持密切沟通，并紧密推动相关工作。 6、公司分布式运维业务的模式及发展情况？ 天合富家以数智化、定制化运维服务，从客户的需求出发，打造坚实系统化基础，快速提升自身服务能力，获得了客户的广泛认可。公司利用数字化平台进行后台持续监测，前台服务团队与开发渠道共用，运维业务盈利能力强。随公司资产销售规模继续增长，运维业务将呈倍数级增长。 截止 2025 年 9 月底，天合富家运维电站规模已超过 16GW。随着公司运维电站规模的不断提升，其利润也有望不断增长，为公司长期稳定业绩增长做出贡献。 7、关于印度反倾销税调查结果，天合是极少数获得零税率的公司，印度市场低税率对公司未来经营业绩有何影响？ 获得零反倾销税的结果体现了公司在风险管控和应对措施方面的有效性，也体现出公司深度了解和融入印度市场的全球化运营能力。 印度 2025 年预计光伏装机量超 40GW，并提出了到 2030 年装机量超 500GW 的目标。因此，该结果对公司未来经营具有重要价值，特别是在印度市场的竞争力和业务拓展方面将产生积极影响。公司预计在印度市场的销售和利润将获得提升。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 11 月 3 日