

天合光能股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-008

投资者关系活动类别	<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
参与单位	广发基金、易方达基金、富国基金、博时基金、汇添富基金、创金合信基金、景顺长城基金、银华基金、德邦基金、东方基金、东吴基金、兴业基金、招商基金、浙商基金、国联安基金、工银瑞信基金、农银汇理基金、民生加银基金、国寿安保基金、光大保德信基金、中信保诚基金、中信建投基金、平安基金、诺安基金、东兴基金、南华基金、泰信基金、泉果基金、融通基金、格林基金、泓德基金、华宝基金、易米基金、华润元大基金、中邮创业基金、汇丰晋信基金、惠升基金、九泰基金、中国人寿、中国人保、太保资产、平安养老、大家资产、长江财险、中再资产、中英人寿、中意人寿、信泰人寿、长城财富、昆仑健康、招商银行、民生银行、平安银行、长江资管、东证资管、海通资管、中银资管、粤民投、云能投、三峡资本、淡水泉、朱雀投资、同犇投资、中欧瑞博、华夏久盈、谦心投资、宽远资产、瑞华投资、聚鸣投资、合远私募、正圆私募、久铭投资、盈峰资本、景和资产、玄卜投资、相聚资本、天虫资本、致君资产、域秀资产、中航信托、兴业国际信托、华能贵诚、华宝信托、交银国际、泰康资产（香港）、富瑞金融、麦格理资本、惠理基金、博裕资本、高盛、摩根大通、摩根士丹利、野村东方、美林亚太、花旗金融、瑞银证券、长江证券、东吴证券、财通证券、中信建投证券、天风证券、中信证券、中金公司、招商证券、兴业证券、国信证券、民生证券、国泰君安证券、广发证券、国金证券、华创证券、海通证券、东方证券、德邦证券、国盛证券、银河证券、长城证券、中银国际证券、开源证券、太平洋证券、申万宏源证券、中邮证券、首创证券、东方财富证券、山西证券、财信证券、华福证券、东海证券、东北证券、第一创业证券等
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	2024年8月31日

<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;">一、公司报告期内经营情况介绍</p> <p>2024 年上半年，光伏产业面临供需失衡、全球贸易环境不确定性加剧及国内新能源消纳阶段性挑战等诸多严峻考验，但光伏行业需求仍展现出强大韧性，2024 年 1-6 月国内光伏新增装机达到 102.5GW，同比增长 30.7%。光伏组件的出口规模也达到了 130GW，同比增长 25.2%，彰显了光伏行业发展的确定性。</p> <p>面对极具挑战的行业形势，天合光能砥砺前行，于 2024 年上半年实现营业收入 429.68 亿元，其中二季度贡献 247.12 亿元；上半年归母净利润达 5.26 亿元，二季度虽面临挑战但仍实现盈利，实现了两个季度的持续盈利；二季度公司经营性净现金流大幅改善，实现 42.34 亿元现金净流入，在行业普遍亏损的情况下，体现出天合业绩强大的韧性以及穿越周期的能力。</p> <p>分板块出货方面，上半年公司组件出货 34GW，同比增长 25.9%；储能出货 1.7GWh，同比大幅提升 293.3%；支架出货 3.2GW；天合富家的分布式系统出货量超 3.2GW，盈利能力提升明显，这得益于公司在品牌渠道、产品竞争力、数智化能力等多方面优势，以及在供应链管理和策略上的进一步降本增效。此外，天合富家的 2.0 业务——运维业务也已经具备了较大的规模基础，并且仍然在高速增长。截至 2024 年 6 月底，天合富家代运维电站规模已达 14GW，同比增长超 80%，为公司提供了长期稳定的利润与现金流增长点。</p> <p>天合光能自 1997 年成立以来，已经穿越多轮周期并持续成长，本轮周期是光伏行业进入平价时代后的第一个周期，也代表光伏行业正在进入一个新的发展阶段：一方面产品供给侧将进入较为充裕的阶段，单纯的产品成本下降对需求侧的直接撬动作用越来越有限，供给侧的关键要素逐渐走向交付能力、解决方案能力、下游的渠道及服务能力等等。另一方面，需求侧场景会被进一步打开，场景越来越多样化，也会面临更复杂的客户需求结构，更有挑战的新型电力系统；而差异化的场景、差异化的客户需求也会带来全新的价值链分布。未来行业的价值点会从上游单一的生产制造向系统组合及面向终端客户的多层解决方案转移，包括供给侧的解决方案及需求侧的解决方案。</p> <p>在这样的行业趋势下，光伏企业要想提高盈利能力和市场份额，必须从客户端挖掘价值，以客户为中心、以场景为导向，深刻理解客户的复杂化需求，为客户提供综合能源解决方案，这就要求企业至少要具备“多产品技术实现及供应能力，系统价值最大化的集成能力以及全生命周期解决方案能力”。天合早在 2016 年就预判到的行业长期趋势，前瞻性地开启了从电池组件企业走向新能源整体解决方案企业的转型，时至今日，已经具备了一定的卡位优势：在产品板块上，天合的组件、支架在各自赛道内都名列前茅，同时持续坚定地对储能业务进行研发投入和产品打磨；在全生命周期服务上，我们在集中式、分布式的电站开发、设计、建造、交付和运维方面积累了丰富的经验，14GW 的分布电站运维规模在组件企业中首屈一指。</p> <p>基于行业发展趋势和公司自身优势，天合未来的战略方向就是“产品</p>

领先 × 解决方案领先”。未来随着光伏行业逐渐进入解决方案竞争的时代，天合在产品及解决方案“相乘”的综合能力优势会被进一步的体现。最重要的中间的乘号所代表的支撑能力，包括多元业务布局的平台能力，适度一体化+紧密的生态构建相融合的能力，领先的全球品牌渠道能力，全球化组织人才和本土化运营能力，卓越的技术创新、产品创新、系统创新、商业模式创新能力等等。

对于周期和危机，天合并不陌生，一直以来天合都非常重视风险防范和应对体系的构建，所以上半年面对竞争加剧的环境，我们能够取得显著领先于行业的扣非净利润和经营性净现金流。过去每一次的周期，都让天合不断迭代成长，我们希望在挑战中继续打磨自身的长期战略定力、为客户创造的价值、以及经营管理的韧性。

二、交流问答环节

1. 公司将如何应对这一轮行业周期？

答：天合光能在周期更迭中，不仅要做到稳健穿越，更要在跨越周期的过程中实现自我迭代成长。过往几轮周期，公司凭借持续创新与战略优化，稳居增长前沿并引领市场。展望未来，天合将深化产品技术领先地位，加速推动整体解决方案业务的发展，致力于成为全球光储智慧能源解决方案的领导者。

2. 公司如何看待行业供需关系的变化？政策对价格的影响如何？

答：价格下跌源于市场供需失衡，当前光伏行业处于供给出清过程中，市场有效供给有望持续缩减，预期未来需求回暖时将促进供需再平衡，进而可能触发价格回升。此外，强化知识产权保护及鼓励技术创新，是推动行业健康可持续发展的关键，头部企业也将获得更好的发展机会。

3. 一体化生产是否仍然是行业趋势？

答：一体化和专业化是生产制造时代的命题，光伏行业未来必然会从单一产品走向解决方案，价值从生产制造端向品牌渠道端转移。光伏行业最重要的竞争要素不再是产能配置，而是面向客户提供解决方案的能力。天合采取适度一体化配置，可以根据市场形势和客户需求来动态安排生产经营，在行业供给紧缺时不会遇到产能瓶颈，在行业供给冗余时也不会背上产能包袱。更重要的是天合具备最全的产品品类和为电站提供全生命周期服务的经验，也是行业里最贴近客户的企业，未来会成为解决方案时代的引领者。

4. 公司对国内分布式光伏市场的判断是什么？

答：分布式光伏市场在过去几年经历了高速增长，未来市场规模增速趋于平缓是大的趋势。关于户用分布式光伏有可能入市交易的事情，短期或给市场带来不确定性，但长期看则是行业进一步高质量发展的契机。公司积极看待电力市场化交易对分布式光伏行业的提振效应，并已做好优化成结构、提升库存管理水平及构建资产运营能力等准备

以应对市场变化。

5. 为什么今年上半年分布式光伏行业的户用市场出现下滑，而工商业市场有较大提升？这种趋势会持续吗？

答：分布式光伏行业正处于向电力市场化交易转型的筹备阶段，行业整体正处于阶段性调整，短期内这种趋势可能会对户用市场带来影响。尽管如此，国内分布式市场需求依然旺盛，综合能力领先并且有前瞻性战略部署能力的企业将获得更好发展。今年上半年天合分布式系统出货超过 3.2GW，市占率仍保持在 20%左右。

6. 公司在储能市场的目标和市场分布情况？

答：上半年公司储能业务出货量 1.7GWh，主要集中于国内市场，但在北美市场取得突破。全年储能业务出货目标为 5GWh，海外市场占比预计能达到 20%左右。鉴于储能与光伏行业客户类型的高度相似性，两者在业务拓展上展现出极强的协同效应。天合光能强大的全球化市场渠道与品牌影响力，为储能业务的全球化拓展提供了坚实支撑。

7. 公司在支架业务上的进展如何？

答：上半年公司跟踪支架和固定支架的比例接近 1:1，中东北非等新兴市场出货占比提升较快。公司跟踪支架业务发展良好，毛利率持续多个季度稳定在 20%左右。

8. 公司今年在美国市场的出货目标是多少？美国基地的进展如何？

答：公司今年在美国市场的出货目标是 4.5GW 以上。公司正在加快推进美国基地相关设施的建设，预计在今年年内实现投产。

9. 对未来光伏电池技术路线的看法？

答：我们认为未来 5 年，TOPCon 会保持主流技术的地位，其技术最领先、产业化成熟度最高、设备单吉瓦投资最低，更具性价比；并且 TOPCon 电池效率每年还能有 0.5pct 的提升。往长期展望，晶硅与钙钛矿叠层电池是最优型态，而 TOPCon 更适合作为叠层电池的底电池，TOPCon+钙钛矿叠层电池技术将持续迸发强劲的生命力。公司已前瞻性布局 TOPCon 叠层实验室研发，并已积累了钙钛矿技术方面的核心专利。

10. 公司在钙钛矿电池研发方面的进展如何？

答：天合光能已前瞻性布局 TOPCon 叠层实验室研发，目前公司小尺寸钙钛矿叠层电池实验室效率已达到 34-35%，大尺寸钙钛矿叠层电池实验室效率超过 29%，同时公司叠层电池组件研发、器件可靠性验证已取得全面进展，向叠层电池工业化迈出了重要的一步。

11. 公司目前的存货情况如何？未来会采取哪些措施来降低存货？

答：公司目前存货总额在 300 亿元左右，其中分布式电站相关资产超过 100 亿元，该部分资产电网接入率已达到 85%，且下游客户主

	<p>要为央企国企，因此变现价值清晰且可实现。剩余存货构成中集中式电站资产约超过 20 亿元，其余为储能和组件业务存货。与同行相比，公司在纯光伏产品的存货管理上表现良好，存货水平较低。未来公司将继续聚焦存货价值管理，并加速推进分布式系统存货资产的销售。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 9 月 1 日