

天合光能股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2024-003

<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 checked="" 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>广发基金、中欧基金、华夏基金、华泰柏瑞基金、汇添富基金、东方红基金、嘉实基金、鹏华基金、海富通基金、申万菱信基金、长安基金、浙商基金、泰信基金、华安基金、德邦基金、国寿资产、太平资产、富瑞金融、东吴证券、财通证券、天风证券、浙商证券、招商证券、国信证券、华福证券、国开证券、山西证券、大和证券、Alpine Investment Management、FIDELITY、Hang Seng Investment、Invesco Asset Management、Suparna Capital Management、JP Morgan、Pictet Asset Management、Balyasny Asset Management、ExodusPoint Capital Management、Greenwoods Asset Management、Manulife Asset Management、Pleiad Investment、Springs Capital、3W Fund Management、Singular Asset Management、Eurizon Capital、OP Capital 等组织的策略会及投资者调研</p>
<p>公司接待人员姓名及职务</p>	<p>董事会秘书：吴群          支架事业部：马维铭、束云华、桂冰、孙凯          投资者关系：王昕宇、朱学楠、周航</p>
<p>时间</p>	<p>2024年5月1日-15日          2024年5月17日-31日</p>
<p>地点</p>	<p>券商策略会、公司现场调研、线上电话会议</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>1、面对光伏制造市场竞争激烈，支撑公司发展的核心因素是什么？</b>          答：1) 品牌、渠道、全球化优势：在发展过程中，天合建立了完善、优质的销售渠道，坚持以客户为导向，不断提升产品力，形成了显著的渠道优势。此外，公司作为最早进入海外光伏市场的光伏企业之一，品牌、产品及服务已经得到当地市场的反复验证及客户的认可，在全球享有较高的知名度和美誉度。          2) 多次穿越行业周期的高管团队：天合在光伏行业深耕近 27 年，经历了多轮行业周期，以高总为领导的公司高管团队积累了丰富管理经验和周期应对经验。</p>

3) 多元化业务布局：公司前瞻性布局了分布式系统、支架业务、智慧能源业务等多元化业务，为公司提供了更好的抵御单一产品行业风险的能力。

4) 灵活的一体化布局：目前公司拥有 50%左右的自供硅片产能，既保障了公司长期一体化生产的竞争力，保证内部产能利用率，又保留了短期采取灵活采购的自由度，从而减少市场波动造成的影响。

## 2、公司对 2024 年全球组件需求的判断？

答：2024 年整体需求预计超过 650GW，其中中国市场是一个主要的增长动力，欧洲、北美市场仍有 20-30%的增速，中东北非市场预计增速接近 50%，拉美、东南亚等市场也呈现比较好的增长态势。

## 3、公司的产能布局情况？

答：截至 2023 年底，公司硅片/电池/组件产能为 55/75/95GW，预计到 2024 年底为 60/105/120GW。公司产能呈现两方面特点：1) 弹性的一体化产能，上游硅片产能配比适度，在外采和自产之间保有一定灵活性；2) 前瞻的全球化布局，除越南、泰国的产能以外，公司在印尼、美国有在建产能，在阿联酋有储备产能，保障公司在全球市场竞争中保持领先地位。

## 4、公司当前在海外的在建或规划产能情况？

答：公司一直积极推进全球化布局，一方面提升海外市场竞争力，另一方面也可以加强海外抗风险能力。公司当前在美国和印尼分别有 5GW 组件在建产能和 1GW 电池&组件在建产能，预计均将于 2024 年年内投产。此外公司还在阿联酋拥有储备产能项目。

## 5、公司对储能的发展战略？

答：储能业务作为公司双核战略之一，也是公司的第二发展曲线，天合会坚定不移地发展储能业务，致力于成为全球光储智慧能源的领导者。从行业层面来看，光伏和储能的结合发展是必然趋势，储能解决光伏的间歇性出力和消纳问题，光伏成本下降，提振了储能的安装需求，提高储能应用价值。从销售层面来看，光伏行业和储能行业在客户群体上存在较大重合度，公司将利用好光储同源的特点，充分发挥公司全球品牌和渠道优势，带动储能业务进入发展快车道。

## 6、210 尺寸相较于 182 尺寸存在哪些优势？

答：210 方型电池具有客户价值优势和通量成本优势。天合率先推出 210 矩型电池和黄金尺寸组件设计，具有功率高、低电压、低运输成本优势，目前已经成为行业标准，并存在一定溢价。

## 7、2023 年公司跟踪支架分区域出货情况？

答：2023 年公司跟踪支架出货主要集中在欧洲、拉美、中东等市场，其中欧洲市场占比最高。

## 8、2024 年支架海外需求情况以及公司支架业务出货目标？

	<p>答：2024 年海外支架需求仍然旺盛，预计还有 20%以上增长。公司 2024 年支架出货量相较 2023 年预计将实现 50%左右增速。</p> <p><b>9、公司对后续支架价格的判断？</b></p> <p>答：支架的有形成本主要是钢材，钢成本占总成本的比重在 80%左右，排除运费影响，支架的价格相对稳定。只是根据不同的设计，产品价格有些许不同。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2024 年 5 月 31 日</p>