

天合光能股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2024-012

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研      <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/>现场参观  <input type="checkbox"/>其他</p>
<p>参与单位</p>	<p>广发基金、易方达基金、汇添富基金、华夏基金、摩根基金、富国基金、南方基金、天弘基金、博时基金、博时基金、银华基金、建信基金、中信建投基金、恒越基金、长城基金、泰康基金、东吴基金、融通基金、国泰基金、朱雀基金、金鹰基金、银河基金、国投瑞银基金、国寿安保基金、安信基金、长信基金、长盛基金、博远基金、国金基金、宝盈基金、安联基金、东兴基金、诺德基金、国投瑞银基金、安信基金、国联基金、红塔红土基金、太平养老、中信保诚保险、景林资产、江亿资本、运舟私募、东方红、兴银理财、建信理财、宁银理财、中金资管、海通资管、广发证券、平安证券、银河证券、中泰证券、华西证券、华福证券、汇丰前海证券、JP Morgan、T. Rowe Price、Point 72、Pictet、Schonfeld、Federated Hermes、Baringa、Robeco、Fenghe Fund、Verition Fund、New Silk Road investment、Broadpeak Capital、FERI Switzerland、Bellecapital、IFM、Mondrian、NS Partners、Balyasny Asset Management、UBS Asset Management、Millennium Management、Nikko Asset Management、Hao Capital 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          董事、天合富家董事长：高海纯          董事：朱文瑾          独立董事：赵春光          财务负责人：吴森          董事会秘书：吴群          投资者关系团队</p>
<p>时间</p>	<p>2024年11月1日-30日</p>
<p>地点</p>	<p>线上业绩说明会、路演活动、现场调研、线上电话会议</p>

**投资者关系活动  
主要内容介绍**

**1. 公司如何看待后续组件市场的发展空间？**

历经多年的高速增长，光伏组件市场空间已经非常可观，相应地，需求增速比例会随基数扩大而有所放缓。但在全球能源结构转型的必然趋势下，光伏发电的成本优势与场景优势将持续凸显，保障组件市场稳定增长。与同行大部分企业不同，天合光能围绕光储整体解决方案构建了包含组件、储能系统、分布式系统、分布式运维、光伏支架等在内的多元化业务板块，因此公司面向的市场更加广阔、更加多元，公司成长不依赖单一市场需求（比如组件），其他业务板块如储能市场的高速增长、国内户用分布式靴子落地，以及公司在这些高潜赛道的海外市场的拓展与竞争力增强，均将为公司增长增添助力，有望使得公司取得超越组件市场增速的成长。

**2. 公司如何看待光伏行业的发展趋势？行业竞争要素是否发生变化？**

展望未来，随着 PERC 产能整合及尾部企业出清，叠加需求的稳步增长，产业链盈利水平预计将得到修复。然而本轮复苏后，行业格局或将显著变化，不再像过往制造时代一样，各家的产品与盈利能力趋同，仅通过产能规模估算企业盈利规模的模式将失效。我们预计未来在品牌端、渠道端、客户端会出现越来越多的差异化空间，竞争重心将从单一组件产品供应转向光储系统整体解决方案的交付及综合管理，企业要想提高盈利能力和市场份额，必须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。在未来光储解决方案竞争时代，天合一定是最竞争优势的企业之一。

**3. 公司如何看待未来的海外市场？**

光伏行业需求来自全球各地，要求企业具备强大的全球品牌渠道构建能力及国际化生产经营能力。鉴于各区域市场差异显著，企业必须针对不同国家实施精细化战略研究、策略制定及执行。整体而言海外市场的壁垒相较于国内市场更高，而壁垒越高的地区，企业可获得的潜在回报也越高。未来全球光伏市场复杂程度很可能继续提升，对企业的上述能力要求也更高，尤其是在本土化运营方面，仅拥有海外产能是远远不够的，还需要有优质的合作方、合理的经营合作甚至股权合作模式。只有在不同的规则体系下与全球范围内更加多元化的伙伴进行合作共赢，才能在面对不确定性的时候，实现风险、收益的最佳平衡。

**4. 公司第三季度国内外市场出货量情况如何？**

在组件业务方面，公司第三季度海外销售份额占比约 50%，支架业务海外销售占比超 65%，储能业务海外销售占比超过 35%。未来公司将持续深耕海外优质市场，依托天合全球化 3.0 路线，持续巩固并提升既有优势，提升高价格区域市场的竞争力和市占率，提高公司整体盈利能力。

**5. 未来公司会重点布局哪些海外市场？**

	<p>未来公司会继续深化全球各个市场的竞争力，除了地理维度的多样性，天合还有产品维度的多样性，组件、支架、储能等多产品协同，在全球多个市场发力，取得高于行业的成长，为未来解决方案时代竞争打下坚实的基础。</p> <p><b>6. 公司在储能板块的发展现状？未来储能板块的战略定位？</b></p> <p>公司是光储智慧能源系统服务商，业务涵盖光伏组件产品、光伏系统产品和智慧能源服务，其中：公司光伏组件出货量连续 12 年排名全球前三；分布式系统排名行业前二；跟踪支架排名全球前六；储能业务获评 BNEF Tier 1 供应商，在欧洲、中国和澳大利亚三个全球主要市场排名均在前十位。公司储能业务已经逐渐从培育期转向成长期、收获期，三季度由于海外订单占比提升，储能业务的毛利率显著提升。放眼未来，我们认为随着清洁能源的不断普及，储能市场仍有非常大的增长空间，并且在未来“光储平价”和“解决方案竞争”的时代趋势下，公司光储协同业务布局的竞争力会更加凸显，储能也将成为公司新的利润增长点。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2024 年 12 月 2 日</p>