

天合光能股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-009

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（请文字说明）
参与单位	广发基金、华夏基金、景顺长城、财通基金、百年资产、鑫元基金、光合未来、长江证券、东吴证券、中信建投证券、天风证券、国金证券、兴业证券、财通证券等
公司接待人员姓名及职务	杨豹 天合光能储能事业部总裁、光伏事业部副总裁 冯玟生 天合光能储能事业部副总裁、储能事业部供应链中心负责人 张春涛 天合储能(滁州)有限公司总经理 吴群 天合光能董事会秘书
时间	2025 年 9 月 19 日
地点	天合储能（滁州）有限公司会议室
投资者关系活动主要内容介绍	本次交流活动包括产线参观和交流座谈。 交流座谈的主要内容： 一、公司介绍 天合光能于 2015 年布局储能业务，成立江苏天合储能有限公司。天合储能定位为有“芯”的储能系统集成商，致力于成为光储融合的智慧能源解决方案领导者。 截止目前，天合储能累计出货已超 12GWh，交付覆盖六大洲，并连续七个季度无间断蝉联 BNEF 全球 Tier1 一级储能厂商榜单。目前天合储能在全球拥有超过百家客户、超过 70GWh 的储备项目、拥有 550 多项专利授权和超过 500 名研发人员。 2023 年，公司滁州储能电池及系统集成超级工厂投产，目前滁州基地拥有电芯产能 12GWh，PACK 产能 6GWh 和集成产能 16GWh。随着公司储能出货量快速增长，产能利用率也显著提升，当前处在较高水平。 二、问答环节 1、请问公司 2025 年预计国内、海外出货比例情况，以及海外主要销售市场结构情况，订单价格如何？ 答：2025 年，公司储能业务出货目标超 8GWh，其中，海外市场预计出货占比将达到六成左右，国内市场占比相应约为四成。这一结构主要基于我们对全球储能市场需求及盈利水平的战略研判，旨在优先把握海外高增长、高溢价区域的订单机会。海外主要销售的市

	场包括美国、欧洲、拉美、澳洲以及亚太和中东等。在定价方面，我们的产品单价与当前行业主流水平保持一致，具备良好的市场竞争力。 2、请问公司目前在手的海外订单情况？2026 年是否仍将保持高速增长？ 答：目前（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。2026 年天合储能出货目标是保持 50%以上的同比增速。 3、公司储能业务在海外拓展迅速的原因？和光伏有没有渠道复用？ 答：2025 年，公司储能业务在海外市场拓展迅速，主要得益于以下几个方面的持续发力： 1、积极推进战略性签约，2022-2024 年之间在欧洲的英国、德国等高价值高要求市场打造多个标杆项目，树立了可靠的“有芯的储能集成商”品牌形象。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，赢得了国际客户的认可。 2、充分利用集团在光伏领域已建立的广泛渠道资源，实现了协同拓展和客户转化。2025 年上半年，由天合光能原有光伏客户转化而来的储能订单占比达 50%左右，渠道复用显著提升了海外市场开拓的效率和覆盖面。 3、在全球化销售与服务能力方面，公司已全面运营全球工程技术中心、售前技术与解决方案团队贴近本地市场、理解客户本地化电网级需求，并在中国、北美、欧洲设立了三大调试中心，可为客户提供从方案设计、产品交付、施工建设到后期运维的全生命周期本地化服务。同时，我们持续完善全球售后运维网络，目前已在超 10 个国家布局了 10 余个服务中心，切实提升属地响应能力。 4、全栈自研自产使公司能够更好地控制产品性能与责任闭环，一站式系统解决方案也让客户更加省心省力。近期多个重大项目也印证了公司的综合实力：例如，今年 7 月，1.2GWh 储能系统成功发运智利，标志着天合储能海外单体项目交付正式进入“GWh 时代”；公司与东欧优质伙伴 Stiemer 达成战略合作，计划未来数年联合部署 GWh 级储能项目；此外，由我司供货的埃及 Abydos 超 360MWh 光储融合电站，从发货至并网仅用时 60 天，充分体现了“技术+供应链+本土伙伴”三位一体的高效交付模式。 综上，系统化的技术、渠道协同与全球运营服务能力，是支撑公司储能业务高质量出海的关键。 4、目前公司储能电芯的自供比例？ 答：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。 5、公司在储能技术研发方面的亮点介绍。 答：2025 年 3 月，天合储能发布新一代升级储能系统 Elementa 2 Pro，其搭载了天合自研的 314Ah 高性能天合芯，支持 15000 次长循环，显著延长了系统寿命，降低了全生命周期成本，为用户带来更高的投资回报率。以“全栈自研电芯+多级安全防护+属地化场景适配”为核心竞争力，深度融合光储生态，为全球客户提供高能量密度、高可靠且更适配多场景化需求的储能解决方案。 储能大容量液冷储能系统技术研究：2025 年 6 月，天合储能发布基于新一代大容量储能系统 Elementa 金刚 3 深度开发的 7MWh+交直协同解决方案。Elementa 金刚 3 系统作为天合储能面向新型电力系统的旗舰产品，以 587Ah 自研大容量电芯为压舱石，通过精准优化舱体空间利用率，实现整舱能量密度提升超 40%，以百兆瓦级项目测算，可提升场站级能量密度近 35%，降低土地租赁费用 23.8%，Capex 总成本降低超 5%。同时通过整柜运输和厂内前置联调、一体化覆盖测试等程序优化，将并网前期准备时间缩短 50%以上，显著提升了项目的交付效率。 天合储能 6 月中荣获 IEC62619 国际标准认证和 SGS NFPA 68&NFPA 855 认证报告，充分彰显天合储能产品与系统安全、可靠与卓越品质，进一步印证了天合储能在行业内的技术领先地位。此外，天合储能正式发布了“光储充”与“光储云”两大智慧平台，进一步优化能源管理效率和电力市场交易响应能力 6、公司认为未来全球储能市场的核心竞争要素有哪些？ 答：1、技术迭代与产品性能：大容量电芯带来的更高系统能量密度（20 尺集装箱超 6MWh）、构网型技术等是竞争焦点。安全性和长寿命（25-26 年）是客户关注的重点。 2、成本与规模化能力：一体化整合（电芯→BMS→EMS→系统集成）能力至关重要。规模化生产能有效摊薄成本，头部企业产能利用率高。 3、多元化商业模式与收益渠道：储能项目的盈利模式日益多元化，不再单一依赖“峰谷套利”。容量电价、现货市场价差、辅助服务（调频、调峰）、容量租赁等共同构成了项目的收益来源。商业模式的创新（如与基金、保险等资方合作）也对提升项目经济性至关重要。 4、全球化布局与渠道：早先在海外布局、拥有本地化渠道和服务网络的企业优势显著。在全球化服务方面，公司已全面运营全球工程技术中心，并在中国、北美、欧洲设立了三大调试中心，可为客户提供从方案设计、产品交付、施工建设到后期运维的全生命周期本地化服务。同时，我们持续完善全球售后运维网络，目前已在超
--	--

	10个国家布局了10余个服务中心，切实提升属地响应能力。 5、品牌与融资能力：海外大型项目青睐具备品牌影响力和融资能力的头部供应商—天合储能自2024年1月彭博新能源财经（BNEF）首次发布Tier1一级储能厂商榜单以来，至今已连续七季度蝉联该榜单，入选BNEF“全球储能产品及系统集成商可融资性”榜单。BNEF Tier1榜单长期以来是众多金融机构在商业信贷方面的重要参考依据，其评级需要从企业综合实力、项目竞标、银行融资支持等多维度进行评判。天合储能位列全球前列，意味着天合储能系统集成解决方案的领先实力和品牌价值获得资本市场的充分认可。
附件清单 （如有）	无
日期	2025年9月22日