**天合光能股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2020-002

|  |  |
| --- | --- |
| **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） |
| **参与单位名称** | 国泰君安、申万宏源、华泰证券、中金电新、长江证券、东吴证券、海通证券、招商证券、汇添富基金、大成基金等 |
| **公司接待人员姓名及职务** | 董事长：高纪凡  常务副总裁：曹博  董事会秘书：吴群  采购供应链负责人：陈晔  全球组件制造负责人：陈守忠  义乌工厂负责人：杨小军  宿迁工厂组件负责人：陆振宇  宿迁工厂电池负责人：仝斌  财务高级总监：廖盛彬  全球组件价值群财务负责人：吴森  投资者关系经理：高海纯  投资者关系经理：茅崝彦  投资者关系主管：杨帆 |
| **时间** | 第一场：2020年7月9日星期四  第二场：2020年7月29日星期三 |
| **地点** | 公司宿迁工厂、公司义乌工厂 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. 参观公司电池、组件车间：机构一行抵达公司智能制造基地，实地观摩了电池、组件产线的生产制造。 2. 公司竞争力体现？   答：公司成立23年来以来，始终不忘初心，秉持“用太阳能造福全人类”的使命。作为历史悠久的行业代表，历经行业波动，穿越行业周期，始终保持领先地位。公司竞争力体现在组件产品的优异性能及领先的产能结构、全球市场的布局和品牌美誉度、企业的综合卓越管理能力和交付能力。   1. 公司经营理念？   答：公司立足于贴近客户，发掘客户需求，提供“以高效组件、智能跟踪支架、以及电站开发能力三位一体的整体解决方案服务”。天合光能以智能创新的产品为基础，并在项目开发等领域打造专业优秀的团队，前瞻性地为客户提供专业的整体服务而非简单的产品，不断为客户创造更多更大的价值。   1. 请公司介绍一下TPG项目？   答：以公司前不久公告为准，公司向世界领先的另类资产管理公司TPG集团提供总规模近1GW的光伏电站资产，涉及35个海外光伏电站项目。其中包含了高效组件、跟踪支架、天合优配智能解决方案，并包括电站开发、设计、采购及EPC管理服务的一揽子整体解决方案。对公司来说，打通核心竞争优势带来了更高的毛利。对终端客户来说，电站最终收益显著提升，更为其提供了一站式，高质量的电站金融资产服务。这将会是一个中国光伏行业走向国际市场的一个新的价值增长领域。放眼全球，有能力提供一站式整体解决方案的公司难觅踪迹，但天合光能已凭借其多年深耕，依托组件品牌的全球认可度、全球电站开发的布局和经验、国际化和属地化的开发团队、以及对客户需求的深度理解，获得全球知名客户的认可，走通了这条可持续的利润增长模式。   1. 对行业大尺寸之争的看法？   答：高功率、大尺寸是行业的大势所趋，更快速地进入超高功率时代，才能更好地为客户提供更高的价值。天合当前从产品到服务可以表述为三个层次：第一层次是尽快夯实基于大尺寸电池的先进组件产能规模，第二层次是基于大规模组件先进产能建立 “600W+光伏开放新生态联盟”，推动联盟成员的产业链上下游联动，加快“产业链”向“价值链”的转变，第三层次依托天合光能的全球品牌和渠道优势，凭借先进的组件产能和开放式的产业联盟各适配产品，前瞻性地为客户提供专业的整体服务，不断为客户放大价值，增加客户黏度，稳步攀升市占率。   1. 天合的供应链和渠道管理优势？   答：从第三方评价来看，无论是客户还是融资的银行，天合都是领先的；另一方面天合一直都是全球布局，欧洲、北美、拉美、亚太天合都有相应的布局，尤其是在分布式布局上比较领先。未来提升欧美和分布式市场市占率是天合的两大目标，这两个市场毛利率也比较高。此外在品牌方面，天合是历史最悠久的组件企业，一直在第一梯队，公司已经超出了组件提供商的范畴，为下游客户创造了很多附加价值。   1. 公司有没有在硅片领域的产能规划？   答：目前没有自己规划硅片上的投资，目前硅片行业的供应是充足的，公司认为未来拥有硅片和不拥有硅片的组件厂商盈利能力的差别会逐渐缩小。 |
| **附件清单**  **（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年7月31日 |