

证券代码：603105

证券简称：芯能科技

浙江芯能光伏科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20211014

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	广发证券 陈子坤、高翔 华安证券 盛炜 华夏基金 夏云龙 申万菱信 梁国柱、诸天力 合众保险资管 吴云峰 农银汇理 邢军亮、左腾飞、周子涵 富润德利资产 周卓玮 万家基金 王立晟 中泰证券 汪磊 泰信基金 吴用 国泰基金 郑浩 中信证券 刘锐、金城铖 彤源投资 张天楠 长信基金 周鸿博 敦和资管 林秦凯、吴来迪 易米基金 孙会东 复胜资产 孙克遥 兆天投资 梁飞 西南证券 敖颖晨 百年资管 别依田 东北证券 吴肖寅、顾一弘 鸿熠投资 刘晶 磐泽资产 沈磊 朴道瑞富 赵锴 卓尚资产 曹尚舟 胤盛资产 贾湘兴
时间	2021年10月14日
地点	浙江省海宁市皮都路9号浙江芯能光伏科技股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长张利忠、副总经理兼董事会秘书张健、财务副总监金炫丽、证券事务代表董雄才
投资者关系活动主要内容	一、公司董事长介绍了公司发展历程、业务基本情况及未来产业布局，随后公司与投资者进行了互动交流。交流内容主要如下：

容介绍

问1：公司“自发自用，余电上网”分布式电站的自用部分定价策略是怎么样的，是一直稳定的还是随市场情况调整？

答：公司自持分布式电站业务根据“自发自用，余电上网”的原则，公司与屋顶资源业主签订能源管理合同，以业主需求为导向，在电站建成运营后，所发电量按照一定的电价折扣优先供应屋顶资源业主使用或者支付屋顶资源业主一定的租赁费用，两种模式只能选择其中一种。

“自发自用，余电上网”分布式电站所发电量优先提供给业主使用，业主使用后若尚有余电，则余电卖给电网。电站所发电量的平均度电收入由两部分组成，一是自发自用部分的电费收入，二是余电上网的电费收入。自发自用部分，若屋顶资源业主选择电费折扣，则双方通过签订一个长期的能源管理合同约定一个折扣率，屋顶资源业主在使用光伏电站所发电量时，公司根据屋顶资源所在地工商业用电的实时价格给予业主电价折扣并每月向其收取电费，具体折扣条件根据项目的不同有所差异，该方式既能给予客户电价优惠，又能使公司售电价格更具弹性。电站发电收益受所在地工商业电价、屋顶资源业主的自发自用比例和余电上网比例等多种因素共同影响，工商业电价越高，业主自用消纳比例越高，公司发电收益越高。

问2：对于公司自持“自发自用，余电上网”分布式电站，与屋顶资源业主的合作方式有给予电费折扣或者支付屋顶租赁费，公司哪种合作模式多一些，公司开展业务时如何确定合作方式？若发生屋顶资源业主经营不善的情况，公司如何控制相关风险？

答：公司目前自持的分布式电站95%以上采取的是电费折扣的合作方式，这是公司和客户共同选择的结果。

首先，公司在筛选和开发屋顶资源的过程中，优先考虑的都是用电量、经营稳定、信用良好的优质上市公司、海内外知名企业，对于这些屋顶资源业主来说，其本身电站所发电量自用消纳比例较高，选择电费折扣这种具有弹性的优惠方式往往比收取固定的屋顶租赁费划算，在电价升高的时候也能很好的降低能源成本。其次，公司作为电站投资运营方，也会优先选择给予屋顶资源业主电费折扣的方式，原因在于当

业主自用比例高的时候，提供电费折扣在给公司带来发电收益的同时能为客户减少更多的能源成本，双方实现了共赢；而在业主自用比例较低的时候，提供电费折扣往往相对支付固定的屋顶租赁费对公司有利。基于以上情况，公司和屋顶资源业主一般都会选择电费折扣的合作方式。

对于如何控制客户经营不善对公司电站投资收益的影响方面，公司采取多种措施防控相关风险，例如在筛选和开发屋顶资源的过程中，优先考虑经营风险低、信用风险低、用电量大、经营稳定的优质上市公司和海内外知名企业，每月定时与企业、电网进行电费结算及收取，同时与屋顶资源业主签订条款周密、清晰、有效的能源管理合同，通过具有法律效力的合同降低电费的应收账款的坏账风险。多年来，公司以行业领先的优质运维服务，赢得了屋顶资源业主的充分认可和信任，形成了融洽、紧密、共赢的合作关系，从过往历史经验来看，公司相关风险较小。同时工商业分布式光伏具有小而分散的特点，个别电站屋顶资源业主经营存在困难对公司整个自持电站投资收益影响非常有限。

问 3：近来全国部分省份陆续调整工业用电价格，峰谷电价差扩大对光伏发电业务带来什么影响？

答：对公司业务可能带来以下几个方面的影响：

第一，用电业主考虑到平均用电成本增加，将刺激其安装光伏电站的意愿，闲置的屋顶资源将进一步释放，“自发自用，余电上网”的分布式光伏市场空间将进一步打开。

第二，公司的自持电站在跟用电业主结算电费时，不是约定一个固定的度电价，而是参照资源所在地工商业用电价格给予一定折扣，该方式既能给予客户电价优惠，又能使公司售电价格更具弹性。随着工商业用电峰谷价差的扩大，平均用电价格上涨，公司的综合度电收入将提高，从而增加发电收益。

问4：目前行业迎来快速发展期，公司具备哪些竞争优势来巩固加强公司的行业地位？

答：公司是目前国内较早从事分布式光伏开发的企业之一，有较完

整的分布式光伏供应链，具备EPC资质，能够提供屋顶资源的获取、电站建设开发、配套材料供应、电站运维等全方位服务。公司的自持电站为“自发自用，余电上网”的工商业屋顶分布式光伏电站，这个行业本身不存在很高的技术壁垒，具有强大的屋顶资源开发能力、品牌经验优势、优质的运维能力和服务往往才是企业获取竞争优势的关键，公司经过多年积累在以上方面具有较强的竞争优势：

屋顶资源开发能力方面：公司在屋顶资源尤其是工业屋顶资源获取方面，取得了十分显著的成绩。截至2021年6月30日，公司已累计获取屋顶资源达1,067万m²，涉及工业企业751家，可建设约1,067兆瓦分布式光伏电站，累计装机容量1019兆瓦，年发电能力可高达10.19亿度。在“自发自用，余电上网”分布式光伏电站开发领域处于领先地位。

品牌和经验优势方面：由于工商业屋顶资源的特点是小而分散，需要根据不同的屋顶资源应用场景定制高度个性化的解决方案，属于非标产品，故电站在设计、施工建设、并网等方面需要更加专业，案例经验对建成优质电站至关重要。公司已成功实施了众多经典案例项目，服务了近千家客户，积累了丰富的经验，拥有较强的经验优势和技术优势，“芯能”品牌已经在行业内形成了较高的知名度，公司在屋顶资源业主、地方电网、分布式光伏发电投资方等各方面均享有较好的声誉。

优质的运维能力和服务方面：“自发自用，余电上网”分布式电站服务的对象是众多工商企业，各个电站分布零散，各地的气候、环境、情况各异，需要配置足够专业的运维人员和设备，提供优质的运维服务才能降低电站的故障率，提高发电效率和发电寿命，不断提升客户体验感和满意度。公司设立了专门的电站运维部，组建了专业维护检修团队，购置了分布式电站监控平台，可实现对各光伏电站发电情况进行全天候的实时智能化监测、故障的及时发现、定位并排除以及大数据优化分析能力，同时通过可视化监控及自动清洗机器人等使运维效率进一步提升。以上智能化装备和技术的运用使运维效率得到大大提高，有效提高了电站发电效率和发电寿命，提升了客户体验感和满意度。

公司当前分布式业务客户中有大量的优质上市公司、海内外知名

企业，很多都拥有遍布全国各地的子公司、工业厂房及合作伙伴，公司通过为其提供优质服务，已形成良好口碑并拓宽公司的业务渠道，形成以项目带口碑，以口碑引客户的良性传动，助推公司分布式光伏业务向全国发展，这也是对公司在行业内所具有的的强大屋顶资源开发能力、品牌经验优势及优质的运维能力和服务很好的印证。

问5：公司是否会进行大规模扩张，待公司体量规模上去后续人员配置等方面是否也会同步扩充？

答：对于公司分布式电站业务，从目前人员配置来看，公司一年的屋顶资源开发能力大概在200—300兆瓦左右，加上整县推进背景下带来EPC和运维业务空间的打开，公司是具备大规模扩张能力的，但公司当前主要在保持负债比例相对稳定的情况下利用自持电站发电收入所带来的稳定现金流，通过滚动投资实现电站规模和发电业务收入的复合增长，在此基础上加快布局公司充电桩业务和储能业务。随着公司自持电站规模的扩大和充电桩业务和储能业务的推进，人员配置方面公司会视业务的开展情况同步调整，但基于相关业务的特性，人员并不需要同比例扩充。比如公司的电站运维业务，智能化装备和技术的运用使运维效率得到大大提高，运维团队的人员规模等并不与电站规模同比例增加，随着电站规模的持续扩大，电站运维的边际成本是逐渐降低的。

问6：我看公司很多分布式客户都是用电非常大，经营效益非常好的公司，公司电站所发的光伏电占其用电量还比较小，为什么不考虑扩大装机规模？

答：电站的装机规模受屋顶资源可利用面积的影响，并不是公司或者客户不愿意扩大装机规模，而是这些客户的屋顶资源能利用的都基本利用起来了，有加装空间的基本也都进行了扩容。

问7：存量电站中公司有多大规模是有发电补贴的，是否存在发电补贴拖欠的情况？当前增量电站不存在发电补贴的情况下毛利率是怎么样的？

答：公司的存量自持电站分布在浙江、江苏、江西、安徽，大部分

分布在浙江，其中约360MW有补助，不存在补贴拖欠的情况。公司当前新增自持分布式光伏电站均为无度电补贴项目，根据目前电站投资成本测算，新增项目毛利率仍然可达60%左右，在不考虑资金成本的情况下，投资回收期约为6年，与前几年持有的有度电补贴的分布式光伏电站投资回收期基本相当。

问8：公司自持电站屋顶大部分是彩钢瓦，后续要更换是怎么约定的？

答：公司会谨慎评估屋顶寿命情况，确保其能够安全使用，若需更换彩钢瓦，业主将承担更换彩钢瓦的材料和费用，而公司出于与客户长期合作的考量，将会为其免费提供光伏电站拆装服务。在施工过程中，可边更换彩钢瓦边安装电站，能够掌握拆装进度，有效降低因彩钢瓦更换对电站发电的影响。公司需要更换彩钢瓦的存量电站项目，基本更换的是宝钢瓦，而新增电站项目屋顶也更多是宝钢瓦屋顶，宝钢瓦的使用寿命更长，基本能达十年以上。

问9：公司BIPV项目开展情况是怎么样的，未来自持电站中BIPV的占比是否会大幅提高？

答：公司目前存量自持电站中，BIPV项目累计规模约20MW，公司未来BIPV项目是否会大幅提高主要取决于客户需求，对于新增的电站项目，如果客户有需求，我们将积极拓展BIPV项目的应用。多年来公司不断积极尝试、探索各类分布式光伏的应用场景，其中就包含多个BIPV示范项目的成功建设、验收、运营，已具备成熟的BIPV方案实施经验和能力。

问10：“整县推进”背景下公司是否有考虑做大学校、医院、写字楼、农户这类屋顶分布式电站规模？

答：公司在投资电站项目时，在资金和人力等资源有限的情况下一定是优先选择投资回报率高的项目。工商业屋顶资源普遍面积较大，可利用面积较高，且屋顶资源业主普遍用电量较大，执行的是大工业电价，电站所发电量综合度电收入更高，而学校、医院、写字楼、农户的屋顶资源相对面积较小，可利用面积不高，且普遍执行的是居民用电价

和商业用电价，其综合度电收入较低，且需要付出较高的开发和运维成本，出于效益和效率的考量，公司更专注于工商业分布式光伏电站的投资与运营。

在“整县推进”的背景下，EPC 和运维业务的市场空间进一步打开，公司将继续聚焦自持电站建设，推动在手电站项目按计划建设并网，不断开发储备优质屋顶资源，以优秀的运维能力服务好现有客户。在此基础上，对于不需要公司开发屋顶资源的 EPC 和运维业务，在保证项目收益率的基础上积极开展业务。

问11：公司拥有500MW组件的产能，未来是否有扩张意向？

答：公司组件厂的 500MW 产能主要满足公司分布式电站业务的需求，在此基础上视行情对外销售。未来在“整县推进”的背景下，若 EPC 业务规模增加，公司将根据对组件的需求情况来安排产能，组件的产能相较于其他产品制造环节，产能扩张到释放的速度较快，对于组件生产线的投资决策相对灵活。

问12：公司使用什么品牌的逆变器？若出现故障，公司的维修速度如何？

答：公司采用的是市场上一线品牌的逆变器，因为光伏电站是将持续 20 年以上的长期发电，在组件、逆变器、玻璃、支架等配件方面，公司愿意使用性价比更优、质量更好的产品，通过较长的发电寿命和较高的发电效率不仅能够覆盖增量成本，也能创造更高的收益。公司的监控平台能够远程监测电站的故障情况，甚至小到某一个组件板，细到某一个组串，都能实现实时监控，并且能对故障迅速响应，原则上 2 小时内维修人员进场，6 小时内完成设备维修并正常发电。

问 13：公司未来有什么规划？

答：公司将继续踏实、认真地做好主业，在以下三个方面持续推进业务进展：第一，在“发电”方面，继续扩大自持分布式光伏电站规模，不断增加高毛利率的发电收入，实现经营业绩的稳步提升。第二，在“用电”方面，依托现有分布式光伏客户资源稳步推进充电桩业务。第三，在“储电”方面，公司已成立储能业务全资子公司，为储能产品的开发

	<p>和工商业储能的应用做好技术储备。以期通过优异的业绩提升公司价值，更好地回报投资者。</p> <p>二、观看公司宣传片、新产业园规划效果图。</p> <p>三、公司分布式电站智能监控平台的运行展示。</p>
--	---

(以下无正文)