

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：20211028

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	国泰君安 思远投资 个人投资者	庞钧文、周淼顺、邓铖琦 牛和智 韩伟芳
时间	2021年10月28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	副总经理兼董事会秘书张健、证券事务代表董雄才	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司副总经理兼董事会秘书张健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：</p> <p>问1：公司每年的屋顶资源开发能力有多少？公司的屋顶资源开发模式是怎么样的？</p> <p>答：公司一年的屋顶资源开发能力大概在200—300兆瓦左右。成功获取建筑屋顶资源是建设分布式光伏电站的重点和难点，针对上述情况，公司制定了一套成熟的屋顶资源开发模式，具体如下：</p> <p>1、组建专业团队普及推广。设立了专门的屋顶资源开发部门，并组建专业的技术团队，通过一对一走访的形式，以及组织专业的上门宣讲、对已竣工电站案例参观、业务推广活动等方式，向潜在的屋顶资源业主进行关于分布式电站的业务普及和技术培训，从多角度、多方面打</p>	

消屋顶资源业主对于在屋顶建设分布式电站的顾虑，并最终通过屋顶分布式电站的开发，实现投资方、建设方以及屋顶资源业主等多方的共赢。

2、未雨绸缪，提前布局。对于拟建而未建的部分大型工业项目，因其具有较大规模的潜在屋顶资源，公司屋顶开发团队在该类项目立项阶段即开始介入进行推介，甚至参与厂房设计，做到未雨绸缪，提前布局。及早介入工业项目开发一方面有利于公司先于竞争对手及时锁定屋顶资源，同时也有利于确保目标屋顶满足和适应未来建设分布式光伏电站的各项设计和施工标准。

3、通过优质服务赢得口碑。在屋顶资源开发的过程中，公司通过为众多屋顶资源业主提供优质的服务，赢得了越来越多客户的信任，有较强的客户黏性，已经形成随客户业务发展向外地辐射的业务发展趋势，在行业内具有良好的口碑。

问2：公司如何筛选屋顶资源，面积大是最关键的吗？

答：对于“自发自用，余电上网”分布式光伏来说，优质的屋顶资源需要具备很多条件，大只是一方面，我们还需要考虑屋顶自身的情况和屋顶资源业主的情况。屋顶自身情况方面，我们需要考虑屋顶的承重能力、屋顶的实际可利用面积、是否需要进一步改造及相关成本等；屋顶资源业主方面，我们需要考虑业主的生产经营是否稳定、信用风险的大小、用电量情况、执行什么类型的电价等，这些因素都会影响电站的投资收益。

问3：如何防范因客户经营不善所带来的自持电站业务收益减少的风险？

答：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4：公司的自持电站电价的定价模式是怎么样的？

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5：如果客户选择电费折扣模式，这个折扣率会经常变动吗？

答：不会，我们和客户签订的是一个长期的能源管理合同。

问6：公司的自持电站投资，自有资金和杠杆资金大概比例多少？

答：比例大概是1:1，随着公司自持电站规模的逐年扩大，发电收入持续增加，将为公司提供长期稳定的经营现金流，公司的资金实力不断增强，在自持电站的投融资决策上将愈加灵活，公司也将一如既往地秉持稳健经营的原则，保持合理的资产负债率，继续稳步地扩大自持电站规模。

问7：浙江省电价调整政策什么时候正式执行，电价调整后，公司

自持电站的投资收益率目前大概是什么水平？平均综合度电收入大概多少？

答：浙江省于2021年10月15日起，正式执行最新大工业分时电价。经公司内部测算，电价调整后，业主的平均用电成本约为0.78元/度（含税），公司给业主电费折扣后，平均度电收入（不含税）约0.54元/度，电站项目投资收益率约为8%-10%。

问8：组件成本占电站投资的成本比例大概多少？硅料价格的上涨对公司发电业务的收益影响大吗？

答：目前光伏组件占公司电站投资成本的40%-50%。光伏产业链主要环节为硅料→硅片→电池片→组件→终端需求（电站建设），从产业链的角度来看，硅料价格上涨其影响是逐级减弱的，公司自持电站投资成本仅小幅增加，且电站投资成本以电站折旧的形式分20年摊销，不会对发电业务的收益产生重大影响。

问9：自持电站用的组件都是自产的吗？公司组件厂产能有多少，能否满足电站业务的全部需求？

答：公司自持电站用的组件均为公司组件厂自产组件，基本不存在外购的情况。公司的组件厂设计年产能为500MW，以需定产、以销定产，现阶段可以满足公司电站业务的需求。

问10：“整县推进”背景下，相较于其他的竞争者，公司有什么优势？会给业务带来什么影响？

答：“整县推进”政策的出台旨在鼓励分布式光伏宜建尽建，应接尽接，通过开发学校、医院、写字楼等闲置、低效的分布式屋顶资源，以提高分布式光伏渗透率及屋顶资源利用率，实现降碳减排。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工商业分布式光伏电站这种回报率更高的项目。

在分布式光伏行业的众多竞争者中，公司作为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下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。

“整县推进”背景下，有较多的企业纷纷涌入分布式光伏中，客观上加剧了屋顶资源的竞争，但它另一方面也促使闲置的屋顶资源得到进一步释放，公司EPC和运维业务的市场空间将进一步打开，这些企业

往往缺乏工商业分布式光伏项目的实施经验和运营经验，他们更倾向于与那些具备经验的项目承包商合作开发、合作运营。公司在分布式光伏领域已深耕多年，拥有较强的经验优势和技术优势，有助于公司打开EPC业务及电站后期运营维护的业务空间，为公司创造更多合作共赢的机会。

问 11：公司未来的发展规划？

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。

二、观看公司宣传片、新产业园规划效果图。

三、公司分布式电站智能监控平台的运行展示。

(以下无正文)