

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：20211103

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	西部证券 泰康资产	张竹筠、胡珺心、李晓昱 李帛洋、鲍亮、林崇平、徐星月、段中喆、王广国、王建军、奚佳、杨岚、宋焱、朱婕、曹令、金宏伟、邹志、张永兴、陈怡
时间	2021年11月3日	
地点	电话会议	
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>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：近期工业用电价格调整，综合用电价格上涨，对于公司“自发自用，余电上网”模式下的分布式光伏发电来说，自发自用部分，即卖给屋顶资源业主的电相应的价格是否也上调了？对公司业绩的影响？</p> <p>答：是的，自发自用部分在跟业主结算电费时，是参照屋顶资源所在地的工商业实时用电价格给予一定折扣，故屋顶资源所在地的工业用电价格调整，公司跟业主结算的度电价格也做同步调整，这也是“自发自用，余电上网”模式的优势所在，既能给予客户电价优惠，又能使</p>	

公司的售电价格具有弹性。浙江省的新分时电价政策于本年10月15日起正式执行，对本年业绩影响有限。未来在全年发电的情况下，将明显增加公司发电业务的收入和毛利。

**问2：公司在碳交易方面进展如何？**

答：目前碳排放权交易市场主要有两种交易类型，分别是碳排放配额（CEA）及国家核证自愿减排量（CCER），CEA交易对象主要为重点排放单位获配的碳排放额，CCER的交易对象主要是通过实施项目削减温室气体而取得的减排凭证，主要涉及风电、光伏、生物质能等可再生能源企业。CEA已于本年6月份在上海环境交易所正式上线交易，随着CEA交易的推进，未来CCER有望上市交易，公司也在持续关注碳排放权交易政策，积极准备与申请CCER交易相关的注册、备案手续，以争取通过碳资产管理和碳交易获取分布式光伏电站投资相关的潜在增值收益。

**问3：分布式这个行业壁垒有做些什么，获取竞争优势的关键是什么，公司具有哪些优势？**

答：公司所在行业细分领域是分布式光伏领域，且公司聚焦的是“自发自用、余电上网”工商业屋顶分布式光伏电站的投资运营，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m<sup>2</sup>，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，开发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。

**问4：分布式“整县推进”下公司自持电站规模会大幅增加吗？**

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运营工商业分布式光伏电站这种回报率更高的项目，而不直接参与上述投资回报率较低的屋顶分布式电站的直接投资运营。

“整县推进”背景下，有较多的企业纷纷涌入分布式光伏中，这些企业往往缺乏工商业分布式光伏项目的具体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。而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，公司的EPC业务及电站后期运营维护的业务空间在“整县推进”背景下将进一步打开，目前已有跟一些客户进行合作。

公司后续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，不断开发储备优质工商业屋顶资源，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5：“碳达峰、碳中和”目标及分布式“整县推进”下工商业屋顶资源业主的装机热情有显著增加吗？公司屋顶资源获取难度是否大幅减小？**

答：双碳目标的提出和“整县推进”背景下，分布式光伏行业的市场认可度大幅提升，屋顶资源业主的装机热情也大幅提高，更多的闲置屋顶资源得到释放，甚至很多屋顶资源业主主动提出装机需求，从这个角度看，屋顶资源的开发难度是减小的。但对于“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，屋顶自身的情况和屋顶资源业主的情况也至关重要。屋顶自身情况方面，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，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。所以整体来说，优质的屋顶资源供应的确是增长的，但这个增长不是爆发性的，优质屋顶资源的获取仍然具有一定的难度。

**问6：公司的本部在浙江嘉兴，自持电站大部分也集中在浙江省，近年来逐步向外省扩散，浙江省在电站投资方面有什么优势之处吗？**

答：浙江嘉兴是全国分布式光伏的示范区，且浙江省工业用电需求大、基础好，分布式光伏发展在国内居于领先地位，并有相应的光伏扶持政策和光伏发电补贴，在该背景下，公司不断将自持电站业务做强做大，经过多年的业务积累，自持电站业务已扩大到浙江省的大部分地区。近年来，由于光伏技术的进步和产品成本的下降，即便无补贴，新增电站的投资收益率仍然可观，具备市场化条件，故国家出台光伏发电“平价上网”的政策，在无补贴的背景下，公司加快向全国高耗电、高购电、高电价等经济发达地区扩张，进一步提高分布式光伏市场占有率，当前公司已开拓了江苏、江西、安徽、湖北、天津、广东等地的市场，未来在保证投资回报率的基础上将继续推进业务向全国范围发展。

**问7：根据公司半年报，发电收入占主营业务收入的比例达80%，该部分收入是否容易产生坏账？**

答：公司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，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。目前公司的应收账款主要与发电收入相关，但都属于高周转的应收账款，因为公司每月定时与企业、电网进行电费结算及收取，所计提的信用减值损失也只是暂时性的，只要收到电费便能冲回。这也体现了公司自持电站业务的特点，随着电站源源不断地发电，每月都能有稳定的经营现金流，坏账风险小。

**问8：公司新开拓的两项业务和公司自持电站业务的关联度有多高，公司如何看待自持电站业务和两项新业务的联系？**

答：公司主要在保持自持电站规模持续扩大以使公司业绩稳定增长的前提下，围绕我们分布式业务获取的广大客户群，积极开拓我们的充电桩和储能两项新业务。公司作为目前国内较早从事分布式光伏开发的企业之一，在分布式领域已先后为近千家企业提供服务，优质的服务使公司获得了客户的充分认可和信任，形成了较强的客户黏性，依托这些客户，在拓展充电桩业务过程中，我们可以有效降低资源的获取成本，在充电桩建设过程中，可以利用客户分布式光伏相关电力设施的冗余资源，降低充电桩的投资成本，形成较强的成本优势；在拓展储能业务过程中，在前期已通过建成多个储能示范项目，为后续工商业储能的大规模商用进行了技术储备、积累了丰富经验的前提下，公司能够依托现有分布式电站屋顶资源业主，将工商业储能进行迅速扩散和渗透，形成先发优势。

**问9：工商业储能对企业的效用的具体体现，公司业务目前进展如何？**

答：新型电力系统的核心和关键在于储能系统，通过储能系统进行削峰填谷，在谷电时段进行储电，在尖峰时段进行放电，以供企业用电。发展工商业储能会有一举多得的效果，一方面对于公司来说，能够获取储电与放电之间的价差，实现投资回报，一方面能够减轻电网的供电、调配压力，优化电力系统，另一方面对于用户侧，使用储能电可享受一定的折扣，降低相应的用电成本，也更能有效避免因供电不足、不稳定导致生产经营“卡壳”的现象。从能源消费结构的角度看，若要提高可再生能源消费比例关键是要“存得起来，用得掉”，以避免扩大可再生能源装机规模而导致弃光弃电的资源浪费，故大力发展工商业储能将是一个长期趋势。

此次电价调整前，经公司测算，工商业储能业务仅能够实现盈亏平衡，还不具备商用化条件，故公司前期主要是建设工商业储能示范项目并积累相关运行经验，目的在于为工商业储能系统的开发和应用做技术储备。此次电价调整后，峰谷电价差进一步扩大，广东、浙江、江苏等地已具备商用化条件，故公司正在建设更大规模的工商业储能项目，为工商业储能的大规模推广，做好充分准备。

**问10：根据公司以往的定期报告，公司各个季度的收入存在一定的波动，主要原因是什么？**

答：主要原因是光伏发电的高峰期一般是在二、三季度，而一、四季度受到日照和休假的影响，发电量和企业用电量相对二三季度来说较低，故公司的主营业务收入有一定的季节性波动。

（以下无正文）