

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：20211111

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	海通证券 孙维容 中泰证券 汪磊、郑汉林 长江证券 毕春晖、张智杰 西部证券 李晓昱 国联安基金 张一健 财通资管 康艺馨 巴沃资产 张春	
时间	2021年11月11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：从公司的角度看，公司投资运营分布式电站去配套储能的话，更多是一种被动投资，还是经济利益驱动的主动投资？</p> <p>答：目前大部分地区新增光伏电站项目都要求配置不低于项目装机容量10%的储能设施，部分地区甚至要求配置不低于20%的储能设施，即配置储能已成为光伏电站项目开发的必要条件，该政策旨在促进电</p>	

力多能互补发展，加快储能技术与产业发展，推进新型电力系统的构建。但是如果储能还不具备商业化条件，即便是强制性政策也难以刺激需求和打开市场空间。此次全国多省份陆续调整电价，峰谷电价差进一步扩大，正是为工商业储能创造了盈利空间，使其具备商业化条件，并且未来随着电池技术的进步，工商业储能系统成本的下降，可再生能源比例的提高，工商业储能的盈利空间和需求将进一步扩大。故公司看来，10%的储能配置政策更多是引导作用，公司主动投资、运营工商业储能的主要原因还是经济利益的驱动与其庞大的市场空间。

公司目前在前期已建成并稳定运行多个储能示范项目的基础上正在建设更大规模的工商业储能项目，并逐步向存量和新增光伏电站项目进行推广、应用、渗透。

问2：公司如何筛选屋顶资源？

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。除此之外，有些屋顶资源可能不管是屋顶自身情况和屋顶资源业主的情况各方面条件都非常好，但可能涉及一些易燃易爆或者多粉尘的作业环境，它依然是不适合投资分布式电站的。

问3：公司怎么看待分布式行业所存在的行业壁垒，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，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：公司如何看待未来分布式电站投资运营业务拓展中可能存在的竞争对手通过打价格战与公司抢夺资源的情况？

答：公司在保证自持电站投资收益的前提下秉持互利共赢的理念与客户进行合作，不参与不合理的价格竞争。公司自持分布式电站业务在筛选和开发屋顶资源的过程中，优先考虑的都是经营风险低、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，对于这些经营效益良好的屋顶资源业主来说，电站建成后的电费折让受益程度只是需要考虑的一小部分，电站建设过程中是否会对正常生产经营

造成干扰、屋顶建筑的损耗和承重安全系数、建成后提供长期优质运营维护服务的能力等也是屋顶资源业主重点考虑的因素；同时分布式光伏电站需要根据屋顶资源业主屋顶屋面状况、变压器容量等参数进行电站设计、建设，具有个性化特点，属于非标产品，案例经验对建成优质电站至关重要。公司在分布式领域已深耕多年，先后为近千家企业提供服务，具备成熟的分布式电站项目实施经验，能提供优质的运维能力和服务，我们能够在保证自持电站投资收益的前提下给客户尽可能好的项目体验感和满意度，具备自身较强的经验和技術优势。

问5：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6：我们跟屋顶资源业主签订的一般是多久的合同？

答：一般是20年加5年的长期能源管理合同。

问7、公司自持电站在省外业务的开展情况？

答：公司经过多年的业务积累，分布式光伏业务已扩大到浙江省的绝大部分地区，同时，也开拓了江苏、江西、安徽、天津、湖北、广东

等地的市场，并积极推进业务向全国范围内发展。原则上只要能满足公司要求的投资回报率的地区，都是我们的潜在目标市场。

问8：公司收入的季节性波动是怎么造成的？

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。

问9：“自发自用，余电上网”分布式电站相对于“全额上网”分布式电站在电费收取过程中产生坏账的风险一定是大得多的，公司如何看待这个问题？

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。

另一方面，正是因为对风险控制能力的要求，进一步提高了该领域的进入门槛，也体现出了分布式客户资源的价值，使得公司能够围绕分布式客户资源推动充电桩业务和储能业务的发展。

问10：公司组件厂产能满足电站业务的需求吗？组件价格的上涨对公司自持电站业务投资成本和收益率的影响是怎样的？

答：公司组件厂的设计产能为500MW，是能够满足公司电站业务需求的。组件价格的上涨提高了公司电站业务的投资成本，但电站投资成

本以电站折旧的形式分20年摊销，综合度电成本也仅是小幅增加，在电价未调整前，发电业务毛利率仍有60%左右。此次浙江、江苏、广东等多省陆续调整大工业用电价格，电价差的进一步扩大提高了公司光伏发电的综合度电收入，不仅能够消化组件价格上涨的影响，且进一步提高了电站业务的投资回报，电价调整后，电站业务的毛利率能达60%以上，由于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，电价调整对电站业务的增益效果将更加明显。另一方面，若未来组件价格下降，新增分布式光伏电站项目的投资回报率将会进一步提高。

问11：公司现阶段会不会尝试投资一些“整县推进”的分布式项目以使公司的自持电站迅速上规模？

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 12：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向GW级迈进，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。

三、公司分布式电站智能监控平台的运行展示。

(以下无正文)