**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：20210826

|  |  |
| --- | --- |
| **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 （电话会议） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 华泰柏瑞基金 杜聪  招商证券 徐媛婷、张伟鑫 |
| **时间** | 2021年8月26日15:30-16:30 |
| **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** | **1、目前光伏发电全面平价上网，即度电无补贴的情况下，公司的度电收益大概是什么水平？**  答：当前公司新增的自持分布式光伏电站均为无度电补贴项目，经测算新增项目的度电毛利率约60%，与累计自持分布式光伏电站的平均度电毛利率基本相当。在无补贴的情况下，光伏发电依然能保持较高的毛利率的原因主要有以下两点：第一，光伏产业通过不断创新和技术开发推动行业的发展，技术进步驱动光伏发电成本的下降，从而有效摆脱对光伏发电补贴的依赖，成本的下降是光伏发电能够实现不依赖补贴走向市场化的重要原因。第二，公司自己拥有专业的运维团队和配套智能化的运维设备，突出的电站运维能力能够提高电站的发电效率和延长发电寿命，使得自持电站的毛利率依然能维持在较高水平。  **2.工商业分布式光伏相较于其他类型的光伏电站，电站建设、运维上难度是不是更大？**  **答：** 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。在建设电站方面，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。在电站建成的后续运维方面，因为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。故相对而言“自发自用、余电上网”分布式电站较其他类型的光伏电站的运维难度的确更大，且运维能力的强弱往往决定了公司是否能够形成竞争优势，而突出的电站运维能力是公司的核心竞争力之一。  **3、最近的“分时电价”的通知，如若执行对公司业务将带来什么影响？**  答：若执行意味着峰谷价差将扩大，用电业主的平均用电价格大概率是上涨的。对公司业务可能会带来以下几个方面的影响：  第一，平均用电价格的上涨，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。  **4、目前分布式光伏已实现全面平价上网，浙江省现在平价上网的度电价格是多少？**  答：平价上网的度电价格参照浙江省脱硫煤标杆电价，即每度约0.41元（含税）。  **5、公司未来受到竞价上网的影响大吗？**  答： 公司受到竞价上网的影响有限。不同于其他“全额上网”的光伏电站，公司的自持电站绝大部分为“自发自用，余电上网”的工商业分布式光伏电站，所发电量是优先供给企业使用，若有余电，余电部分再上网，公司自持电站的自发自用比例为75%左右，主要的电费收入和收益还是来源于企业的用电部分。故即便竞价上网会带来一定的价格竞争，但对公司发电业务整体收入和收益影响有限。  **6、公司电站的运维费用是否计入管理费用，后续随着自持电站规模的继续扩大，运维费用是否同比线性增长？**  答：公司的电站运维费用计入营业成本中，不计入管理费用。电站运维业务也是一项具有规模效益的业务，电站建成后需要组建专业的运维团队进行日常维护检修，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，运维团队的人员规模等将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逐渐降低。  **7、公司充电桩的优势主要在什么方面？如何保证充电桩的盈利能力？**  答：主要在两个方面具有较强优势。第一，公司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，充电桩业务能够依托现有分布式客户资源进行拓展，有效降低资源的获取成本。第二，公司在充电桩建设过程中，可以利用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。  公司通过车流量、近点充电桩充电情况等大数据测算，预估平均有效充电小时数，在保证投资回报率的基础上，稳步增加充电桩数量，扩大充电桩覆盖范围。充电桩业务每年的固定成本主要为折旧、运维、场地租金费用，随着新能源汽车充电需求的增加，平均有效充电小时数也将提高，这将为充电桩业务带来更高的边际贡献，增强充电桩的盈利能力。  **8、近年来公司开发及服务业务收入和占比下降，发电收入和占比持续提高，营业净利率也有明显提升，这一变化的主要原因是什么？**  答：以上变化是公司近年来坚定贯彻“持续优化业务结构，聚焦自持电站建设”业务发展战略的结果。高毛利率的自持电站业务规模和发电收入占比持续增加，盈利能力不断增强。  开发及服务业务与自持电站业务有明显不同，前者是客户投资，公司开发建成电站后交付，实现当期一次性收入，公司不享有电站的所有权 。而自持电站是自己投资自己运营，该业务毛利率高，且能够享受电站长达20年的发电收益，但需要有较强的资金实力作支撑。公司上市后，融资渠道进一步打开，加上前期自持电站滚存的利润，资金实力进一步增强。公司通过持续扩大自持电站规模，实现源源不断、稳定增长的发电收入和现金流，并通过滚存再投资实现电站规模再扩大，形成健康、循环的投资模式 ，有效增强了公司经营的可持续性和成长性。  **9、工商业储能什么时候才能大规模商用？公司储能业务进展如何？**  答：目前整个储能行业处在技术和电化学效率革新阶段，储能电池系统的成本还不具备大规模商用的条件，但是随着后续成本的下降，一旦具备盈利条件，工商业配置新型储能设备的意愿将明显提振，储能业务的市场空间十分庞大。  公司目前在为相关储能产品的开发和应用进行技术储备，以分布式光伏为基础，在前期“光储充”实验站的 基础上，准备储能示范项目，该示范项目基于生产、办公园区实施建设，配套分布式光伏电站、储能集装箱、充电桩等设施，储能电池容量达 426KWh，可为园区提供储能、供能、节能等综合能源管理服务，实现光伏发电充分消纳，削峰填谷自动补偿供电、用电等功能，有效节约企业用能成本，促进降碳减排。公司将继续紧密跟踪行业、技术动态，为后续储能可能实现的大规模推广，做好充分准备。  **10、公司在EPC业务和运维业务上有什么优势？在“整县推进”的背景下，是否会大规模开展EPC和运维业务？**  答：分布式光伏是利用闲散屋顶资源建设分布式光伏电站，其需要根据不同的应用场景定制高度个性化的解决方案，属于非标产品，案例经验对建成优质电站至关重要。公司是目前国内较早从事分布式光伏开发的企业之一，积累了丰富的经验，已成功实施了众多项目，“芯能”品牌已经在行业内形成了较高的知名度，公司在分布式光伏发电投资方、地方电网、屋顶资源业主方面均享有较好的声誉。  在“整县推进”的背景下，许多参与者对分布式光伏稍显陌生，缺乏实施经验和技术优势，无法兼顾设计、采购、安装施工、并网、运维等诸多环节，他们需要于与具有高度专业、丰富经验、成熟技术的工程承包商合作和运维商。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EPC实施经验和运维经验，在业内享有良好的口碑，形成自身的竞争优势。  公司未来将聚焦自持电站建设，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。  **11、最近公司市值有明显的提升，如何看待？**  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，夯实业绩安全垫。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，为相关储能产品的开发和工商业储能的应用做好技术储备。以期以优异的业绩提升公司价值，更好地回报投资者。 |

（以下无正文）