

证券代码：301046

证券简称：能辉科技

上海能辉科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-004

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	2022年11月3日 国元证券 龚斯闻、花冠、张帅峰 安信证券 王哲宇、高望集 华泰证券 王玺杰 东吴证券 余慧勇 2022年11月4日 浙商证券 张雷 国投瑞银 王方
时间	2022年11月3日、4日 14:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 罗联明
投资者关系活动主要内容介绍	<p>首先，介绍了公司的基本情况。</p> <p>公司成立于2009年，初期就是一家单纯的新能源、电力设计院，具有新能源、火力发电和电网的设计能力和资质。经过十多年的积累，逐渐发展成为一家以设计为核心优势，从事新能源的研发设计、产品开发、系统集成、投资运营“四位一体”的智慧能源综合技术服务商。业务涉及光伏新能源、储能</p>

微电网、电动重卡换电、智能控制和智慧能源等领域，拥有一大批自主知识产权和核心技术，培养了一支具备新能源及相关领域复合技术优势的人才队伍，在全国各地完成了多个大型项目。

公司是工商业分布式光伏的先行者之一，早在 2012 年自行设计、投资建成了第二批“金太阳”25MWp 珠海分布式示范工程，当时是广东省最大的分布式电站之一。目前，自持近 50MWp 工商业分布式光伏电站，为客户提供了近百个分布式光伏电站的服务。

公司是山地光伏设计技术的引领者之一，开创了贵州省建设光伏电站的先河，克服复杂地形的重重阻碍，2014 年至 2020 年间完成多个大型集中式项目，并成功向广东、广西、云南、河南、河北等省份进一步拓展市场。

目前，公司也致力于成为户用分布式光伏的践行者，市场开发团队规模迅速扩大，主要布局河南、河北和广东等省份，采用直营和定点合作商模式，经过不断摸索，获客能力不断提升，期待迅速放量。

以下是问答环节

1、问：光伏三大业务板块收入总体情况以及预期？

答：公司营业收入 90%以上来自于集中式光伏电站的系统集成，今年受上游硅料、组件价格高企和疫情的影响，部分光伏电站项目业主基于目前投资收益率和未来组件价格下调预期考虑，适当放缓项目实施进度，致使公司存量项目进展有所延缓，预期明年会随着上游硅料、组件等供需的再平衡和疫情减缓，业绩逐步释放。工商业和户用分布式相较于集中式的边际成本较低，公司组建了华北、华南和西南三个分部，投入大量人力物力财力，随着公司首发募投项目、可转债募投项目的实施，预期明年业绩也会逐步释放。

2、问：储能微电网、电动重卡换电等新兴业务发展情况？

答：基于光伏新能源的基本盘，公司正在积极寻求新的利润增长点，布局储能微电网和电动重卡换电等新兴业务。

储能微电网方面，公司成立了储能事业部，结合大客户存量的集中式光伏电站和新增的集中式光伏电站，开发电源侧储能。在光储充一体化领域，公司已有部分项目进入前期洽谈阶段，主要内容包括光储充项目的系统设计、设计研发与实施等。开发了用户侧 500KW/1MWh 智慧能源储能系统+282 梯次利用示范项目已经应用于珠海工业分布式光伏电站中，运行良好。

公司于 2020 年即布局电动重卡换电技术研发，发布了以无轨智能“小蚁”重卡换电机器人 (AGV) 为核心的第二代系列产品，构建一整套电动重卡换电系统解决方案，包括重卡电池

动力集成、换电系统和充换电控制与调度生态系统。完成与上汽红岩重卡车型 282KWh 换电动力电池包适配，申请上牌公告已批准。研发的重卡动力电池总成、换电支架和换电控制器也即将完成和徐工及其他厂家重卡车型的适配工作，装载“能辉”电池的徐工车型也已投入测试运行。公司不断和上汽红岩、徐工等重卡生产厂商合作，探索、创新市场开发模式，拓展电动重卡换电应用场景，计划在河南、河北等省份开展换电站项目建设，希望利用先进技术和市场资源吸引国有资方，共同打造产业链。

3、问：项目的获取方式、建设节奏及进度如何确认？

答：随着公司业务模式的创新和市场区域的拓展，业务获取方式不再仅仅局限于招投标，而是与央企、国企资方合作组建项目公司获取资源、共同开发。按照正常情况，百兆瓦级别的集中式光伏项目，一般正常建设周期约为 9 个月左右。目前情况下，会受到疫情的干扰，延长建设周期。项目进度确认采用产出法，即根据已经完成的合同工作量对应的价值占总合同收入的比例确定恰当的履约进度，在合同期内逐步确认收入。

4、问：现阶段地面集中式电站的建设景气度以及上游原料和设备价格影响？

答：硅料和组件等上游原料和设备价格的持续上涨，在一定程度上延缓了下游电站尤其是集中式光伏电站的投资建设进度。但在“双碳”目标和当前重点发展新能源为主体的新型电力系统的大趋势下，光伏行业未来数年将处于超高景气赛道，公司的光伏新能源项目的储备和开发工作，包括项目前期工作、技术交流、招投标、踏勘等，都在紧锣密鼓地开展。

5、问：EPC 业务的定价模式？

答：过去主要通过招投标、竞争性谈判等方式来确定合同价格，随着合作模式的创新，在一些项目上也会与合作方通过参考市场价格协商定价。各 EPC 业务由于合同范围、项目规模、设计方案等边际条件的差异，折算后的单价也不尽相同。

6、问：行业竞争以及未来公司的目标定位？

答：光伏电站系统集成或者说 EPC 行业目前竞争较为激烈，尤其是近几年来，中国电建、中国能建下面的设计院和电建公司转型强势介入 EPC 项目，因此未来集中到他们的项目会进一步增多，在一定程度上会挤占公司市场空间。但尽管如此，我们预计公司的份额也不会下降，在稳固长期合作伙伴的同时，公司会采取差异化的市场竞争战略，重点跟踪技术难度高、施工条件难、市场影响大的项目，市场占有率应该会稳中有升。

	<p>7、问：业务在全国领域的拓展情况？后续是否有全国性布局？</p> <p>答：公司的业务目前面向全国，以后也希望能够布局海外。公司深耕贵州、广东等光伏电站开发潜力较大的区域市场，是因为早期贵州是最重要的竞价省份，而广东是最重要的平价省份。近一两年公司启动上市和创业板成功上市后，扩大了业务规模，公司的各类战略合作伙伴更多，项目目前已经扩展到广西、云南、河南和河北等省份，而且都是重点发展的地区。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年11月7日