

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：2022-006

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	中欧基金 汤洁、许崇晟 华泰证券 方晏荷
时间	2022年11月11日 10:00-12:00
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 style="text-align: center;">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，从事光伏新能源的研发设计、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，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。</p> <p>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，自持十多座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技术服务。</p> <p>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，克服西南地区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。</p>

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、河北和东南地区等省份,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。

公司还布局储能微电网、电动重卡换电等智慧能源领域,拥有一大批自主知识产权和核心技术。

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：公司的光伏系统集成业务市场拓展情况如何？

答: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(包括集中式、工商业分布式和户用分布式)的储备和开发工作,具体包括项目前期调研工作、技术交流、收资踏勘、投标准备等,都在紧锣密鼓地开展。

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,会受到疫情和产业链成本高企等不可控因素的干扰,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：业务在全国领域的拓展情况？后续是否有全国性布局？

答:公司业务目前面向全国,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光伏发电竞价省份,而广东是最重要的平价省份。

近一两年公司启动上市工作和创业板成功上市后,乘势扩大了主营业务规模,公司的各类战略合作伙伴更多,项目目

	<p>前已经扩展到广西、云南、河南和河北等省份，而且都是重点发展光伏的地区。</p> <p>5、问：光伏电站建设行业竞争情况以及未来公司的目标定位？</p> <p>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，因此未来它们的市场份额会进一步增多，在一定程度上会挤占类似我们这样的公司的市场空间。但尽管如此，总盘子在扩大，预计公司的份额也不会下降，在稳固长期战略合作伙伴的同时，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>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 11 月 14 日