

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：20210928

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	Pleiad Investment Advisory Simon Sun 摩根大通 张晓昕
时间	2021年9月28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简要介绍了公司发展历程和业务基本情况，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>1、公司自持“自发自用，余电上网”分布式电站的屋顶资源业主和用电主同一方吗？电站所发电量的电费收入的组成是怎么样的？价格分别是多少，都是固定的吗？</p> <p>答：公司自持“自发自用，余电上网”分布式电站的屋顶资源业主和用电主是同一方。企业既是用电主又是屋顶资源业主，电站在建成后，所发电量优先提供给企业使用，企业使用后若尚有余电，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，公司在跟用电业主结算电费时，</p>

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，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。余电上网部分，将以固定的脱硫煤上网标杆电价卖给电网，目前脱硫煤上网标杆电价为0.4153元/度（含税）。屋顶资源业主自用部分带来的收入要远高于余电上网部分。

综上，公司自持电站所发电量的综合平均度电收入不是固定的，主要由自持电站所在地工商业电价、屋顶资源业主的自发自用比例和余电上网比例等因素共同决定，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。

2、业主自用部分电价是远高于脱硫煤上网标杆电价的，那企业主的用电情况对发电收入有着直接影响，公司是如何筛选出优质的用电企业？

答：公司在筛选和开发屋顶资源的过程中，优先考虑用电量、经营稳定、信用良好的优质上市公司、海内外知名企业，原因是：一、用电量大、经营稳定的企业，自发自用比例更高，平均度电价格更高，发电收入更稳定，保证了电站项目的投资回报率。二、光伏电站发电寿命持续20年，与屋顶资源业主将保持长期合作关系，信用良好的的业主违约风险小，电费拖欠风险低。三、优质上市公司、海内外知名企业往往有遍布全国各地的子公司、工业厂房及合作伙伴，为其提供优质服务，形成良好口碑将拓宽公司的业务渠道，助推分布式光伏业务向全国发展，有效增强公司的屋顶资源获取能力，形成以项目带口碑，以口碑引客户的良性传动，使得公司业务领域内更具竞争力。

3、最近全国多省陆续发布工业用电价格调整的通知，浙江省的调价何时正式执行？浙江省峰谷价差进一步扩大，调整前的价差为多少，调整后的价差为多少？价差的扩大对公司光伏发电业务带来什么影响？

答：浙江省于本年10月15日起正式执行，调整前峰电价格约为0.95元/度（含税），谷电价格约为0.35元/度（含税），峰谷价差约为0.6元/度；调整后峰电价格约为1.09元/度（含税），谷电价格约为0.29元/度（含税），峰谷价差约为0.8元/度。峰谷价差的进一步扩大，对公司业务可能带来以下几个方面的影响：

第一，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、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：主要在以下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，可以利用分布式业务客户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。

在保证充电桩的盈利能力方面，公司在依托现有分布式客户资源拓展充电桩业务时能获得成本优势的基础上，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，预计未来充电桩业务将有较好的盈利和市场空间。

5、目前工商业储能是否具备大规模商用的条件？公司工商业储能业务进展如何？

答：新型电力系统的核心和关键在于储能系统，工商业储能主要是通过储能系统，在谷电时段进行储电，在尖峰时段进行放电，以供企业用电，从而获取储电与放电之间的价差。在现有储能电池技术的基础上，工商业用电峰谷价差决定了储能业务的投资回报率。在峰谷电价调整前，经公司测算，工商业储能业务也仅能够实现盈亏平衡，还不具备商用化条件。此次峰谷电价调整后，峰谷电价差进一步扩大，广东、浙江等地已具备商用化条件。目前整个储能行业处在技术和电化学效率革新阶段，后续随着储能系统成本的进一步下降，储能的获利空间及市场空间将更大。

公司目前正为工商业储能系统的开发和应用做技术储备，前期已建成的工商业储能示范项目正在稳定运行，该项目基于生产、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、供电、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。

6、未来如果工业储能大规模商用，公司在这方面具备什么优势？

答：第一，工商业储能业务中，客户资源获取至关重要，公司是目前国内较早从事分布式光伏开发的企业之一，先后与近千家工业企业合作，通过为众多屋顶资源业主提供优质服务，取得了客户的充分信任，在业内形成了良好的口碑。未来如果工业储能大规模商用，公司能够依托现有分布式电站屋顶

	<p>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。</p> <p>第二，公司前期已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，通过技术、经验优势能够形成较强的竞争力。</p>
--	---

(以下无正文)