

浙江物产环保能源股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-003

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	谢瑾贤 华泰证券股份有限公司研究所 杨波 台州市创收股权投资有限公司 姜忠兴 德合勤企业咨询（杭州）有限公司 冯浚浚 厦门纵横金鼎私募基金管理有限公司 倪建成 浙江银万私募基金管理有限公司 郑怡佳 浙江泮收创业投资有限公司 尤筱璐 杭州商冉文化科技有限公司 张凯天 澳门国际银行股份有限公司杭州分行 毕一平 浙江浙经律师事务所 马彘 北京启星私募基金管理有限公司 郑达伟 海南敦朴私募基金管理有限公司
时间	2024年6月19日
地点	杭州
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书王竹青先生 总经理助理李廉明先生 财务总监张健先生 证券事务代表朱磊倩女士

投资者关系活动
主要内容介绍

问题一：公司如何在煤价波动的情况下，保持毛利相对稳定、业绩较为稳健的？公司煤炭流通业务的销售经营策略是怎样的？

答：煤炭流通业务的核心是为煤炭终端用户高效配置煤炭资源，包括煤源寻找及组织、煤种调配、物流管理、信息咨询等。公司煤炭流通业务主要采用购销对接模式，严格控制敞口风险。历经 74 年发展，公司煤炭流通业务积累了以下优势：

1. 规模优势：上市以来，公司煤炭每年销售规模均超过 5,000 万吨。作为行业最大的参与者之一，得益于规模优势，公司在经营过程中可以通过配煤、筛煤等方式降低经营成本、提升盈利能力，同时在采购物流服务时有较强的谈判能力，在保障煤炭稳定供应和多样化供应方面公司有着较大的优势。

2、煤炭购销综合服务体系优势：公司采用集购分销模式，向上通过集成下游订单实现集中采购，并积极开拓海内外采购渠道；向下大力开拓终端直接用户，通过配煤加工、物流、信息、配煤等增值服务，增强客户粘性，提高盈利能力。

3、风控体系优势：公司建立了完善的客户准入、合同签订、业务执行、资金调配等管理体系，并运用信息系统建设、现期结合等工具和途径降低市场波动的影响。

4、资金优势：煤炭流通业务开展存在一定的资金周转周期，需具备一定的资金实力。公司现金流充沛，依托长期稳定的上下游客户资源，打造了高效稳固的供应链集成网络。

问题二：可否展望一下接下来煤价及供需情况走势？公司有没有什么应对策略？

答：煤炭在较长时期内仍是我国的主体能源，随着一系列保供稳价政策的持续落地，我国煤炭优质产能释放较为充分，预计煤炭价格企稳，煤炭市场供需基本平衡，具体以市场实际表现为准。

公司将通过多种渠道提升资源获取能力：上游资源方面，通过与煤矿、洗煤厂、集运站等加强合作，进一步提升产业链上游资源获取能力，发挥好境外公司及海外办事处的作用，获取优质境外资源，创新海外业务模式；下游客户方面，加强终端客户开拓力度，稳步提升市场占有率。另外，公司还积极开展物流转型，逐步提升物流综合解决能力，助力业务降本增效。

问题三：公司的碳配额情况如何，是否足够覆盖公司的碳排放？

答：碳配额是指按规定必须完成的温室气体减排指标。对公司而言，实现“碳达峰碳中和”是推动高质量发展的内在要求，煤炭的清洁高效利用是实现“双碳”目标的重要途径。公司热电联产业务可通过热电协同、多能互补的业务模式构建多元综合清洁能源供应体系，充分实现煤炭清洁高效利用。公司在之前的两个履约周期中均圆满完成了下属各热电企业的碳排放配额清缴履约工作且有盈余。

问题四：公司热电联产业务可以为客户提供电力、蒸汽和压缩空气等产品，请问这些产品是如何定价的？

答：电价按照上网价格统一结算，由政府部门制定管理；蒸汽价格由政府部门出具指导价格以及调整机制，上游原材料价格波动可通过供热价格调整向下游传导，主要包括煤炭等原料；压缩空气价格由公司 and 用户依据生产经营成本和市场供求状况等因素协商确定。

问题五：公司热电联产业务的毛利率一直在行业内属于较高水平，主要是什么原因？公司热电联产业务的核心优势是什么？

答：公司热电联产业务通过高效能的背压机组，实现能量梯级利用，为客户提供电力、蒸汽和压缩空气等产品，同时提

供污泥、生物质等一般固废处置服务，因此公司热电联产毛利率较高原因有如下几个方面：

1、公司蒸汽产品通过煤价联动机制，可以实现稳定的收益。除此之外，一般固废处置、压缩空气等也可带来额外的收益，与单一业务相比，公司产品和服务更加丰富，可以为客户提供更多附加值。

2、公司采取能源贸易+能源实业双轮驱动模式，热电厂的煤炭由公司集中供应，在成本上更具备优势；

3、公司注重精细化管理，不断提升运行效能、降本增效。

热电联产领域，公司技术优势明显，其中燃煤机组超低排放改造和运营技术在行业内处于领先地位，在污泥焚烧综合利用、生物质焚烧发电等方面具有先发优势，取得大量创新成果，屡获省内外殊荣。

此外，为力争热电外延发展突破，公司持续推进熔盐储热、废轮胎橡胶高值转化和废光伏组件资源化回收等一系列技术创新产业化项目落地，以科技创新服务公司高质量绿色发展。

问题六：在热电联产领域，公司未来有没有规划更多项目布局或者并购计划？

答：未来，公司热电联产业务在自身挖潜与释放产能的基础上，朝着绿色化、低碳化和智能化的方向转型升级。围绕双碳目标，从单一能源利用向低碳燃料-太阳能-储能多能耦合热电联产技术方向转型发展，从传统热电向热、电、气、冷等多种能源产品综合服务方向转型发展，从能源消耗向固废处置资源综合利用方向转型发展，探索“煤电+储能+固废”耦合热、电、气、冷联供的热电联产新模式，构建智慧电厂与虚拟电厂，将公司热电联产打造成为园区绿色低碳发展的多能联供综合能源中心与资源综合利用中心。

此外，公司也在积极寻求外部优质项目，充分挖掘外延式

	<p>发展可能性，为公司可持续高质量发展提供动能。</p> <p>问题七、公司在新能源的业务布局上，目前重心放在哪里，进展如何？</p> <p>答：公司在新能源业务领域重点推进以熔盐储能为核心的新型储能产业链，以光伏、电化学储能为核心的光储充一体化产业链以及以重卡换电为核心的绿色智慧物流产业链。</p> <p>熔盐储能业务方面，公司重点推进熔盐储能技术服务，并提供新型储能投资及 EPC 总承包服务。其中，公司多能耦合智慧低碳供能示范项目（2023 年 6 月开工），已成功入选浙江省科技厅 2023 年度“尖兵”研发攻关计划项目和浙江省“十四五”新型储能示范项目。</p> <p>在光储充一体化业务方面，公司积极开发分布式储能、分布式光伏项目，投建电池 PACK 模组产线。公司年产 2GWh 新型储能产品智能生产线已于 2024 年 1 月竣工运行，致力于打造全球领先的核电级安全分布式储能与智能电网系统方案提供商与核心设备供应商。</p> <p>在绿色智慧物流业务方面，公司深入探索物流运输场景，推广重卡换电业务。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 6 月 19 日