

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：2022-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	Dymon Asia Capital (HK) Limited: 何帅; Green Court Capital Management Limited: 周伊莎; Pinpoint Asset Management Limited: Sean LI、Thomas ZHANG; Strategic Vision Investment Limited: Bill Huang; 北京鸿道投资管理有限责任公司: 王凯; 北京致顺投资管理有限公司: 刘宏、章健; 东海证券股份有限公司: 刘俊; 富国基金管理有限公司: 王佳晨; 光大理财有限责任公司: 周亚君; 广东谢诺辰阳私募证券投资基金管理有限公司: 左佳楠; 国泰基金管理有限公司: 郑浩; 海南容光私募基金管理中心(有限合伙): 黄大真; 海南拓璞私募基金管理有限公司: 俞海海; 杭州乾璐投资管理有限公司: 徐荣正; 合众资产管理股份有限公司: 张文鹏; 华能贵诚信托有限公司: 宋环宇; 华夏久盈资产管理有限责任公司: 胡朝凤; 嘉实基金管理有限公司: 宋阳、项静远、谢泽林; 交银理财有限责任公司: 陈星合; 锦泓资本: 彭江锋; 晋江和铭资产管理有限公司: 胡慧娟; 明世伙伴基金管理(珠海)有限公司: 孙勇; 南土资产: 胡孟汉; 农银理财有限责任公司: 阮欣怡; 鹏华基金管理有限公司: 李韵怡、孟昊、赵靖; 厦门金恒宇投资管理有限公司: 罗敬军、吴梦婷; 上海和谐汇一资产管理有限公司: 孙纯鹏; 上海磐稳投资管理有限公司: 王含嫣; 上海七曜投资管理合伙企业(有限合伙): 程海泳; 上海趣时资产管理有限公司: 陆如林;

	<p>上海彤源投资发展有限公司：薛凌云、张天楠； 上海煜德投资管理中心（有限合伙）：李昊； 上海毓璜投资：楼健； 申万菱信基金管理有限公司：龚云华； 深圳多鑫投资管理有限公司：成佩剑、罗刚； 太平洋资产管理有限责任公司：徐军平； 天弘基金管理有限公司：贺佳琳； 通用技术集团投资管理有限公司：沈小刚； 兴银理财有限责任公司：郝彪； 兴证全球基金管理有限公司：孟维维； 银河基金管理有限公司：祝建辉； 银华基金管理股份有限公司：刘一隆； 源乐晟：吴雨哲； 长城财富保险资产管理股份有限公司：胡纪元； 长城基金：陈良栋； 长盛基金管理有限公司：钱文礼； 长信基金：王俊阳； 招商基金管理有限公司：任琳娜； 招商证券资产管理有限公司：何怀志； 浙商基金管理有限公司：柴明； 浙商证券股份有限公司：王鹏； 中冀投资：贾俊超； 中军金控投资管理有限公司：曹德成； 中信建投经管委财富管理部客户：和西奎、黄旭； 中信建投证券：陈思同、雷云泽、朱玥； 中信证券股份有限公司：秦雪峰； 中再资产管理股份有限公司：余辉。</p>
时间	2022年3月7日 20:30-21:30
地点	公司会议室、线上会议
上市公司接待人员姓名	<p>董事长 罗传奎 财务总监 董晓鹏 副总经理、董事会秘书 罗联明</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司副总经理、董事会秘书罗联明介绍公司情况</p> <p>公司成立于2009年，初期是一家单纯的新能源电力设计院，具有新能源、火力发电、电网设计能力与资质，经过十几年积累，发展成为一家以设计为核心优势的综合新能源公司，业务涉及光伏发电、储能微电网、重卡换电等。公司是工商业分布式光伏先行者之一，2011年承接了首批金太阳项目，2012年自行设计投资建成第二批金太阳示范工程。目前自持14座分布式电站，为广大客户提供分布式电站服务。公</p>

司还是山地光伏技术引领者之一，早期大型地面电站集中在西北地区，进入内地后，公司山地光伏的技术优势就体现出来。公司在 2014、2015 年的公开招投标中，赢得了贵州第一、二个项目，开创贵州光伏发电先河，优势一直保持至今。公司依托专业服务口碑，积累了国电投、中电建、广州发展在内的优质客户，近几年创建了业务模式，与央企、国企形成了专业合作关系。

2021 年组件价格高位运行，电站装机在组件价格高位运行、电站装机延迟情况下，公司 2021 年度实现营业收入 5.92 亿元，比上年同期增加 41.28%，归母净利润 1.04 亿元，都创了公司发展史上的新高，实现了营收、利润持续稳定的增长。2021 年，公司毛利率 29.28%，EPC 业务毛利率 27.17%，表现出在系统集成领域的优势。

第一、公司上市后，战略上积极谋划，加大人力资源投入，在研发、市场等领域吸引了高端人才，员工人数增加了四分之一；

第二、重新将工商业分布式光伏确定为重要市场战略，加强项目开发，力争成为公司发展新引擎；

第三、对于户用分布式，公司投资设立户用平台公司，在山东、河南建成了一批户用光伏样板。

第四、在储能领域继续加大研发投入，经过多次技术迭代，储能效果良好；重卡换电开发形成了系列知识产权。

二、提问环节

1、公司与其他传统 EPC 公司相比较，毛利率、净利率较高，核心原因是什么？

答：1、公司是技术型公司，是由纯设计院演变发展起来的综合性能源技术服务公司，设计是公司的核心，公司的设计是全过程管控，各个部门协同处理，系统集成经常会说到工程总承包，参与者众多，真正像能辉这样以技术为核心全过程精细化管理的企业实际上不多。

为什么技术能产生效益：比如公司山地光伏设计方面有优势，土地资源越来越宝贵，实际上征地、地形变换贯穿整个过程，对我们这样设计能力强的公司，是全过程的动态调整的优化过程，也是一个不断降本的过程。

公司在山地光伏总平设计、无人机的应用、北坡、东坡如何有效布置、桩基形式、支架形式等方面积累了大量的知识产权和核心技术，可以节约成本，并满足质量要求和客户的合同要求。比如，支架都是自己设计交给分包商、供应商生产，现在降本需求更大的话，公司设计好支架，倾向于选择没有设计能力的支架厂商去做，也是我们精细化成本管理的方式。公司率先采用了容配比等技术，也是我们的技术能力的体现。

2、公司这么多年，以技术为优势，服务为支撑，赢得了

一大批优质客户，客户黏性比较好，通过公开招投标、议标，拿到的项目通常不是最低价，凭借客户的信任取得了比较好的项目资源。

3、在光伏系统集成方面，根据各种不同情况，包括分布式、户用、BIPV、农光互补，渔光互补等，不断进行技术研发、技术更新，KNOW-HOW 积累，内部标准化、统一化管理，这些方面持续改进，也是提效降本很重要的方面。

2、地面装机受行业高价的影响，近期的变化有哪些？公司未来的展望如何？

答：去年组件价格从中期到年末增长比较大，超出我们的预计，公司虽然取得还算不错的业绩，但比预计的有一点差距。去年虽然央企、国企一再调低了收益率，但确实赶不上组件上涨的速度，形成了对地面装机量的严重抑制，去年户用是最后一年有补贴，有抢装的情况。工商业分布式虽然起步很早，但是受制于资本和人力资源等方面的因素，一直未投入大量的精力，整体贡献并不大。户用分布式去年才开始部署，去年有些项目推迟到今年来执行。

地面电站一季度市场比较热，都在筹划，对于地面电站建设来讲，传统一、二季度都是淡季，今年公司感觉比较平稳，现在组件价格也还没有大家所说的明显下降，对于地面电站有些压力，也在消化，比较平稳。

工商业分布式方面，去年上市后，做了很多工作，有些储备，陆续会建一些。尤其是工商业分布式自发自用，对组件的高价消化能力比较强。

总体来讲，我们觉得预计一季度地面电站平稳，后面会逐步起来。

3、公司项目地集中在贵州、广东，有做全球性的开拓吗？

答：没有上市前，采取稳健策略，正好和我们国家前几年光伏发展产生了共振，前几年，贵州是竞价项目最好的地方，广东是平价项目最好的地方，我们主要客户集中在这两个地方，所以产生了共振，并不是说我们公司就是区域性的公司，公司早先在河南、宁夏、内蒙都有项目，其实上市前就进行了全国性布局，去年开始，广西、河北、云南、河南也会有项目，公司一直以来都做全国性布局，包括华北、河南、山东、山西这些省、区域都在积极开展工作。

4、有很多全国性的项目，人数是怎么匹配的？会请外包吗？

答：人力资源扩充比较快，上市后员工增加了四分之一，还在快速扩充，我们的施工环节都分包给专业的施工团队去做，公司自己不做施工、做管理。

	<p>5、运维业务怎么做的？ 答：第一，自己持有的 14 座分布式电站，运维全部是我们自己做；第二，未来一批工商业分布式光伏运维全是公司自己做，户用分布式光伏自己做的同时，会给分包商一些工作，工商业分布式光伏运维没有分包商；第三，地面电站，第三方委托运维的业务也是我们在开拓的一个点，有一些合同在商谈。</p> <p>6、集中式项目建设周期多久？ 答：集中式 9 个月就能完成，最顺利半年，现在的情况是有一些土地问题、建设线路跨铁路、跨煤气管道，此外，现在的组件价格高，会推迟建设速度。</p> <p>7、今年对在手订单有没有预计？装机目标有没有指引？ 答：目前在手订单在年报有公告，目前商定、投标、合作开发的可能陆续会公告，总体还是充满信心。</p> <p>8、在手订单里面，和央企合作的项目，哪一类项目央企倾向于找民企合作？ 答：央企五大六小，他们的电站基本都是投资持有，不做设计和工程建设，运维做一些，可能比较少，项目体量也很大，每个公司有自己传统的客户和资源，对于中能建、中电建，相对复杂，有两部分，一个是设计院体系，自己会做设计，能做总承包；另一个是原来是火电建设公司，自己施工总承包，把设计委托出去，现在他们开发电站、转让，双碳目标下，他们也要大力持有电站。</p> <p>9、户用和工商业分布式的门槛如何？ 答：可以说很低，也可以说很高。科学地来讲，做一个户用或简单工商业，或者做一个局部的，不求质量多高，能用就行，门槛就低；但像我们的工商业分布式运行了十一年，发电效果还很好，在 2012 年，当时公司就有能力做了一个优质的电站，做好做精，门槛还是很高的。 户用分布式门槛在于要形成平台化，集约化的管理，户用户数很多，怎么样做到长期 25 年运维、有效发现问题、和分包商沟通、和农户沟通，是一揽子的工程；长期要确保发电量、收费权，和运营分包商、农户、资产托底方有很好的关系，确保每一方的收益稳定持久就比较难，门槛也不低。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 3 月 9 日