

证券代码：002893

证券简称：京能热力

北京京能热力股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-004

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 checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	万和证券 刘云丰 中信证券 朱丹 东兴证券 莫文娟 申万宏源证券 张克、徐秀琳、王超 中信建投证券 王云飞 财通证券 任子悦 东方财富证券 黄孝捷、晋佳旗 路演天下投资管理 刘畅 银杏资本 张海军 鸿道投资 於采 北京风炎私募基金 王鹏 中港融鑫资产管理 王荣风 嘉期九楹投资 金珂 景策基金 罗君艺 盛世景集团 王晓辉、林琚 每利基金 刘娅琴 海通证券 胡艳锋 盈领资本 景宇飞
时间	2024年6月7日下午 15:00-16:30

地点	深圳证券交易所北方中心、互动易平台（ http://irm.cninfo.com.cn ）“云访谈”栏目
上市公司接待人员姓名	<p>党委书记、董事长：付强</p> <p>党委副书记、董事、总经理：吴佳滨</p> <p>董事、董事会秘书、副总经理：谢凌宇</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.请问公司未来发展战略是什么？</p> <p>答：公司以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，以京能集团“十四五”总体规划为指引，专注于智慧化的绿色供热业务，坚持走以“技术为先导、创新为动力”的绿色低碳供热之路，以技术创新引领企业发展，推动公司数字化转型，重点围绕“聚焦主业、做精一业”的目标，充分发挥上市平台功能，实现公司经营与资本运营融合发展、相互促进，科学运用上市公司并购功能，围绕公司主业实施项目拓展，致力于将公司打造成为行业一流，以供热为依托的综合能源服务上市公司。</p> <p>公司 2022 年成为京能集团下属控股企业，京能集团作为控股股东将会发挥国有资本的优势支持公司发展；为公司长期战略发展布局提供全方位的支持，为公司健康稳定的高质量发展提供有力保障；公司将借助京能集团的资源优势，不断提升经营效益，从而进一步提高公司的综合竞争力和行业地位，更好地为公司股东创造价值。</p> <p>2.请问公司在双碳目标下如何适应未来供热发展？</p> <p>答：目前供热行业从用能结构现状上来看是以高碳、传统化石能源为主的，在双碳目标的驱动下，供热行业未来主要聚焦在两个方面。第一，是需求总量的控制，即如何控制碳排放的总量。需要通过智慧化、数字化驱动产业升级，实现供热系统的进一步节能降耗。另一方</p>

面，是供热能源形式的转型升级。从原有的高碳变成低碳，从化石能源变成以可再生能源供热为主的绿色能源。

针对这两个方面，公司进行了大量的准备与实践活动。在智慧供热、节能降耗方面，公司自成立以来一直专注于节能型绿色供热，坚持走以“技术为先导、创新为动力”的节能低碳供热之路，通过多年的技术积累，现已拥有一支经验丰富、研发能力突出的研发团队，并与清华大学、北京建筑大学等多家高校合作，全面开展供热节能技术的创新与研发，以技术创新引领企业发展，在“供热系统智能控制技术”、“无人值守监控系统”、“基于区域性气候变化的前馈式锅炉群控技术”等多个领域，取得了行业先进技术水平。在新能源和可再生能源利用方面，公司提前布局和实践了多种热泵技术、储能技术，积累了能源转型的经验。

未来公司将继续在智慧供热技术与新能源供热技术两个方向大力开展科技创新研发工作，加强新技术的研发和应用，进一步实现降本增效。

3.近年来企业社会责任和 ESG 议题备受关注，请问公司如何进行 ESG 管理，如何看待 ESG 评级，如何提升 ESG 管理水平？

答：一是管理组织方面，京能热力 ESG 工作主要责任部门为证券与资本运营部，此外，在各部门均设置了 ESG 联络专员，并在每年组织各部门进行 ESG 专题培训，提升公司 ESG 表现。

二是制度体系方面，公司持续加强风险管理和构建高标准合规体系，开展气候风险识别，制定《全面风险管理办法》等制度方面，不断推动公司 ESG 发展。

三是 ESG 沟通方面，公司根据行业特性与经营业务特点，与政府及监管机构、股东及投资者、员工、客户

与合作伙伴、供应商、社区及公众六类利益相关方建立常态化、高效的沟通机制，并在编制 ESG 报告过程中，以访谈及对各利益相关方下发调研问卷，梳理 ESG 实质性议题，识别利益相关方期望，积极回应各方诉求，提升公司 ESG 表现。

四是 ESG 信披方面，公司已分别于 2023 年 3 月 30 日、2024 年 4 月 27 日披露两份 ESG 报告，京能热力 ESG 报告从公司管理体系、风险评估、环境治理、社会责任等多方面体现公司年度 ESG 工作。

4.公司 2024 年第一季度业绩不错,2023 年业绩也是有较大增长,请问公司 2023 年度业绩增长的主要原因是什么?公司业务是不是存在季节性特征?

答:公司 2023 年度实现营业收入 108,506.56 万元,较上年同期上升 5.49%;利润总额 6,885.97 万元,较上年同期上升 115.94%;实现归属于上市公司股东的净利润 5,236.38 万元,较上年上升 69.57%。2023 年度业绩增长主要原因一是公司二级控股子公司迁西富龙热力有限责任公司确认提前和延长供暖补贴。二是公司平均融资规模缩减及高息置换,财务费用同比减少。

公司主营业务为热力供应,具有较强的季节性特征,供暖季主要为每年第一、四季度,收入也集中在第一、四季度,公司主要经营地为北京市及河北迁西,供暖季一般为当年 11 月 15 日至次年 3 月 15 日。

5.公司在智慧供热领域做了哪些探索,与同行业其他公司相比,其优势在哪里?

答:公司深耕北京区域供暖市场多年,供热保障能力强,已成长为北京领先的供热企业,具有较强的市场竞争力。

近年来,公司大力开展智慧供热,聚力科技创新研

发工作，与河北工业大学合作设立“智慧供热协同创新中心”全面开展智慧供热技术的创新与研发，提升公司核心科技实力，引领行业技术提升与进步。

2023年，公司持续推广智慧供热，在供热生产上做深做细，同时在供热服务与安全运行方面也做出尝试。在供热生产方面，建立试点项目，扩大室内温度采集器的布置比例，提升供热运行调控的准确性；在供热服务方面，开展供热服务提升专项行动，通过供热平台的室内温度监测功能，提供精准化监测服务，并与客户服务体系联动，提升供热服务质量；在安全运行方面，建立安全监测系统，对漏水、烟雾、燃气泄漏、设备运行状态等开展远程信号监控与视频监控，实现线上报警功能。

未来，公司将进一步完善智慧供热系统，同步提升供热生产、供热服务与安全运行，推动公司精细化、智慧化、数字化转型程度。

6.北京地区的供暖市场竞争格局如何？公司是否有区域扩张计划？

答：供热行业具有明显的区域性，我国各大城市普遍存在着供热单位数量多、热源分散运营的问题，北京地区供热企业有上千家，因此供热企业的区域整合已成为供热行业发展的方向。未来，公司将继续坚持内生与外延并重的发展战略，公司在继续做大做强业务核心区域市场，提高公司北方区域供热市场占比的同时，将继续借助资本市场的力量，寻求更多优质的标的的项目，积极拓展其他地区市场，扩大公司在全国供热市场范围内的竞争优势，保障公司持续健康稳定发展。

7.京能集团党委书记、董事长姜帆在会上提到发展是第一要务，要发挥主动性、积极性、创造性，发扬“三千精神”，抢抓市场，持续开拓大项目、特色项目和协同

项目，快速扩大企业规模，夯实基础，走出一条适合自身发展的市场化道路，不断扩大集团热力板块业务规模。请问贵公司业绩略有增长，但营收看没有明显增长，公司是如何落实快速扩大企业规模？

答：公司将继续坚持内生与外延并重的发展战略，在继续做大做强业务核心区域市场，提高公司北方区域供热市场占比的同时，寻求更多优质的标的项目，积极拓展其他地区市场，扩大公司在全国供热市场范围内的竞争优势，保障公司持续健康稳定发展。

8.请问贵公司作为国有企业，做大做强上市公司为何没有体现在营收和业务规模的增长上？

答：公司作为国有企业，将借助控股股东京能集团的资源优势，不断提升经营效益，从而进一步提高公司的综合竞争力和行业地位。未来，公司将在巩固现有经营成果、优化内部管理和不断提升自身技术研发能力的基础上，充分发挥上市公司资本平台优势，利用自有资金、外部融资等各种方式，实现供暖业务的市场扩张，提高营业收入和业务规模。

9.贵公司多次提到公司将继续坚持内生与外延并重的发展战略，在继续做大做强业务核心区域市场，提高公司北方区域供热市场占比的同时，寻求更多优质的标的项目。但自从京能集团控股以来迟迟没有实质的进展，请问是什么原因导致一直没有结果？

答：为增强综合竞争力、提升盈利能力，公司一直积极寻找发展机会，拓展优质供热项目，在寻求标的项目时，我们始终坚持高标准、严要求，力求筛选出具有长期投资价值的优质资产。未来，公司将继续坚持内生与外延并重的发展战略，在综合考虑自身发展战略、业务优势、经营管理目标等各项因素的基础上，积极开拓

	市场。如有相关事项达到信息披露标准，公司将严格按照相关法规及时履行信息披露义务。
附件清单（如有）	无
日期	2024年6月7日