

南方电网综合能源股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2024-016

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（东吴证券策略会、反路演）
活动参与人员	参加东吴证券策略会的投资者；国金证券：张君昊；兴全基金：张哲源；永赢基金：许拓
时间	2024年12月12日
地点	上海
形式	现场会议
上市公司接待人员姓名	董事会工作部：程国辉、任嫣然
交流内容及具体回答记录	<p>1. 请问公司分布式光伏项目与客户签订的合同期限一般是多长？价格是如何约定的？</p> <p>答：公司与客户签订的分布式光伏项目合同期限通常是20-25年。公司根据客户的需求和偏好采取不同的定价方式，主要包括一是在合同期内以双方约定的固定价格不变；二是根据客户的消纳率情况，采用阶梯固定电价形式，根据客户消纳率情况变化，消纳率越高，给予的电价折扣越高；三是与电力市场交易价格挂钩，客户可选择市场交易形成的多种价格中的一种作为合同价格；四是根据未来官方或权威渠道发布的电价（如电网企业发布的代理购电工商业用户价格）为基础进行打折。目前来看公司较大部分项目采用的定价方式为固定电价。</p>

2. 请问公司运营的分布式光伏项目是否存在因为用户经营不善等而出现违约的情况？

答：公司服务的分布式光伏客户大部分都是大型集团或工商业用户，包括东风日产、广汽本田、四川长虹、美的、可口可乐、TCL、海信等大型企业，涉及汽车制造、家电、烟草、造船、机械重工、生物制药、食品加工、仓储物流等多个行业。目前来看，公司分布式光伏项目绝大多数均能达到预期收益或高于预期收益，但也存在个别项目因客户自身经营状况不佳或经营方向改变等原因造成项目收益不及预期的情况，但占比极小。经过 10 多年的发展，公司在分布式光伏项目开发、客户资信调查、项目筛选等方面积累了丰富的经验，形成了一套相对完善和成熟的风险研判和应对体系，我们有信心将项目开发风险控制在合理的范围内。

3. 请问公司如何看待推动分布式光伏入市的情况？预计将对公司产生哪些影响？

答：目前公司分布式光伏项目余电上网电量尚未参与市场化交易，仍然按照当地脱硫燃煤机组标杆上网电价与供电局进行结算。就存量项目而言，经初步统计公司 2024 年上半年工商业分布式光伏项目自发自用平均消纳率约为 73%，自发自用比例还是比较高的，若将来余电上网电量参与市场化交易预计整体对公司存量项目的影响较小；对于新增项目，公司也将根据相关政策与行业发展动态适时调整优化项目开发策略。

我们认为若分布式光伏入市虽然改变了分布式光伏电站投资原有的固定上网电价财务模型，但公司可以结合电力交

易、需求侧响应等多种新兴能源服务模式，通过全面提升面向新能源和用户两侧的综合能源服务能力，获得更多业务发展空间的机会。

4. 请问公司预计十五五期间分布式光伏业务的增长情况如何？

答：2024 年公司持续发挥分布式光伏节能赛道优势，聚焦行业前景好、持续经营能力强、用电量较大的重点行业加大开发力度。经初步统计，2024 年 1-11 月新增投运工商业分布式光伏项目装机容量 500 多 MW。

在国家“双碳”政策的大背景下，分布式光伏业务的市场空间是较大的，只要是符合公司收益率要求的优质项目，我们都会全力去拓展。公司凭借丰富的项目经验、完整的项目建设及管理体系、良好的品牌形象等优势始终处于分布式光伏行业的领先地位，近年来公司工商业分布式光伏业务持续快速增长。此外公司深入研究户用光伏业务的可行性以及商业模式、开发合作、资源获取、运行管理等，积极推进广东、广西、海南的户用光伏业务。综合来看，我们预计十五五期间公司分布式光伏新增投运规模将继续保持平稳较快增长。

5. 请问公司建筑节能业务的服务期限和收益模式是怎样的？

答：公司建筑节能业务的服务期限通常为 8 至 15 年。对于既有建筑，主要通过节能改造，降低客户用能成本，以节能改造后双方认可的节能效益回收投资并赚取利润。对于新建建筑，主要通过投资并运营新建建筑高效用能系统，根据客户协

商或实际使用的电量、冷量、热量、气（汽）量等回收投资获取利润。建筑节能收入来源主要包括以下三种：（1）对客户的用能费用进行能源托管，通过节能技术获取节能收益；（2）与客户按照项目节能效益进行分成；（3）根据向客户供冷量、供热量乘以约定单价向客户收取。

6. 请问公司对建筑节能业务未来的发展有什么具体的规划？

答：公司将聚焦优质行业和领域，不断优化节能业务布局，一是进一步强化公司支撑国管局开展节能示范项目的引领作用，加快推进司法部、商务部、公安部等国家部委，以及天津市、山东省等各直辖市、省、自治区的政府公共机构节能项目落地；二是聚焦医疗、学校、通讯、轨道交通等公共机构和优质行业，围绕低碳/近零碳工业园区积极开拓国家级产业园区的综合能源服务；三是推动公司与国铁、广东铁投、中船、南航等优质集团客户的深入合作，推动项目尽快落地。

7. 公司预计全年经营业绩完成情况如何？

答：2024 年公司持续深耕工业节能和建筑节能两大业务板块，大力推动业务升级转型，加强生物质板块亏损治理工作。但受生物质补贴核减减值影响，公司 2024 年三季度报告经营业绩出现较大幅度的下滑。

在扣除补贴核减因素影响的情况下，公司 2024 年生物质项目经营亏损虽有所收窄，但受燃料价格、项目融资成本较高、项目转型条件受限以及出清推进缓慢等因素综合影响，初步判断公司生物质项目的亏损状态仍将持续。尽管公司全部生物质

	<p>项目已纳入合规，将有助于加快补贴资金发放，一定程度上缓解生物质项目运营资金压力，但补贴核减以及持续经营困难等因素预计将导致公司全年整体经营业绩不及年初预期。</p> <p>8. 请问公司预计未来几年收入增长主要依靠哪几块业务？</p> <p>答：公司始终围绕“综合能源供应商”和“综合能源服务商”两大战略定位，在过去的十几年中，主要是以投建分布式光伏等新能源电站以及开展建筑节能帮助客户降低用能费用这两块业务为核心。但随着当前新型电力系统和新型能源体系的发展，公司在推动经济社会绿色低碳转型的空间更为广阔，未来公司也将着重从以下几个方面开展战略转型，逐步成为资产和服务并重的企业：一是做牢新能源业务基本盘。公司将抢抓国家“驭风行动”“沐光行动”发展机遇，抓住分布式新能源业务发展的窗口期，做强源网荷储一体化的综合资源利用项目；二是做强公司核心竞争力。充分发挥公司在建筑节能领域的技术优势和项目实施经验，加快推进商务部、应急管理部等国家部委节能项目，并围绕低碳/近零碳工业园区开拓综合能源服务；三是提前谋划新的业务增长点。公司将充分发挥用户侧负荷资源先发优势，加快构建分布式源荷聚合业务能力。紧密跟踪与分析需求侧响应、电力辅助服务市场等政策与规则动态，适时开展绿电交易、碳减排交易等新兴能源服务模式。系统谋划公司服务构建新型电力系统工作，全方位融合和支撑南方五省区新型电力系统建设。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重</p>	<p>否</p>

大信息的说明	
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无