

证券代码：000591

证券简称：太阳能

中节能太阳能股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-04

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	2024 年年度业绩说明会参会人员
时间	2025 年 5 月 12 日 (周一) 下午 15：00~17：00
地点	网络互动 https://roadshow.cnstock.com/
公司接待人员姓名	公司党委书记、董事长、总经理 张会学 独立董事 安连锁 副总经理、董事会秘书、总法律顾问 郭毅 总会计师 程欣
交流内容及具体问答记录	一、太阳能 2024 年年度业绩说明会采用网络远程方式进行，对 2024 年年度业绩进行说明，并与投资者就其关心的问题进行交流互动。总结互动内容要点如下： 1、公司对于市值管理有何规划？看公司公告了关于回购的计划，何时开始实施？

	答： 公司高度重视市值管理工作，通过提升内在价值、优化信息披露、加强投资者关系管理、坚持稳定的年度分红等多维度举措，实现公司价值与市值的动态平衡。 （1）积极应对行业变化，促进公司基本面稳中有进、稳中向好。严格论证光伏电站项目投资收益、严控新建项目成本，保障新增项目质量。深度推进数智化运维管理，提升电站运维环节自动化、智能化水平，从运维端提质增效，保障运营项目质量。及时建立售电业务专业化团队，维护良好资源渠道，以数据为依据，完善分析、预测策略，保障运行项目电量消纳及售电价格。加速推进售电、工商业储能新业务落地，加速研究虚拟电厂可行性及运营商业模式，努力实现新的业绩增长点。 （2）以合规信息披露为基础，及时、准确传递公司战略方向及重要经营成果，分析重要行业动态政策及应对，提升市场对公司赛道的认可度。广泛开展投资者沟通，通过业绩说明会、路演、投资者热线、邮箱等渠道加强与机构投资者、中小股东的互动交流，努力保持与投研机构常态化沟通，传递公司价值。 （3）保持稳定的年度分红比例，持续回报投资者。合理、积极采取其他市值管理措施促进公司投资价值合理反映公司质量。目前，公司已经提出回购注销部分公司股份方案股东大会审议通过后，将稳步实施。 2、公司海外项目拓展有何进展，以及未来的计划？ 答： 在双碳目标和全球应对气候变化共识下，光伏发电凭借较低
--	--

	的平准化度电成本（LCOE），成为全球能源转型的主力军。近年来，东南亚、拉美、中东等新兴市场发展迅猛。与此同时，海外还有许多国家的光伏发电领域尚处于发展初期，同时国外土地政策相对宽松，装机规模潜力非常大。因此，这些有利因素共同构建起巨大的海外发展空间。 公司顺势而为，依托我国光伏产业链完备以及成本优势，拓展海外市场拓展，凭借在光伏发电领域丰富的投资经验，积极布局高收益区域光伏电站项目。2024 年公司设立海外业务部，已与斯里兰卡、印度尼西亚以及乌兹别克斯坦国家地区相关部门或公司进行了洽谈。目前，已与吉尔吉斯斯坦国家投资署签署 600MW 项目的备忘录，迈出了公司国际化发展的第一步。 公司今明两年将加快推进海外光伏发电项目的投资落地，重点推进“一带一路”沿线国家和地区，尤其是“海上丝绸之路”沿线区域的项目开发和收购工作，并将结合海外光伏发电项目投资进度，适时设立海外投融资平台公司，进一步提升投资效率。 3、储能业务公司未来是否会有新的布局？ 答： 公司已经在积极推进主业相关储能业务，主要体现在以下两个方面： 一是扩充储能项目类型：公司目前已有光伏配储项目，未来会向工商业储能、独立储能项目积极探索、布局。 二是加强储能技术探索：公司正在密切跟踪研究构网型储能技术以及液流电池、压缩空气等长时储能技术的可行性及应用探索。同时，公司也将积极与产业链上下游企业、科研机构等开展
--	--

	合作，共同推动各类储能技术的发展和应⤵用，实现资源共享、优势互补。 4、公司 2024 年业绩下降的主要原因？2025 年是否会持续加剧？ 答： 公司 2024 年营业收入、归母净利润同比均有一定程度的下降，主要原因：一是，制造业方面，2024 年，受产能扩张、技术进步及原材料价格波动等因素影响，电池片、组件等产品价格均出现不同程度下降，尽管市场需求保持增长，但竞争激烈，盈利困难；二是，2024 年电力市场化交易电量规模扩大，占比对比 2023 年增加，导致平均电价下降；三是，公司 2024 年内新并网的项目主要集中在 2024 年的四季度，对当年度业绩贡献有限；四是，区域性限电以及不利天气因素，导致发电量减少，影响收入。 尽管诸多困难，公司依然保持了稳健的财务表现，2024 年实现营业收入 60.39 亿元，归属于上市公司股东的净利润 12.25 亿元，截至 2024 年 12 月底，公司总资产为 489.84 亿元。 2025 年，光伏发电行业政策尚在逐步落实，制造业行业困难情况缓解需要时间周期，行业发展虽然仍有压力，但与机遇并存。 一是，电力市场运行及价格形成机制将更加成熟合理。公司将凭借自身丰富的市场开发经验，凭借控股股东—中国节能的中央企业产业与资源优势，获取更大支撑力度，积极获取项目资源，努力自建与收购双轮驱动，增加主业电站规模增加基础发电
--	---

	能力。同时，不断提升人力资源市场化水平，通过灵活考核机制、数字化智能化运维手段，提高参与电力市场交易能力。公司电站业务经济效益将更加有保障。 二是，制造业方面，在市场修正、行业自律共识、技术进步下，供需格局有望改善，光伏产业链价格有望回归正常。公司对落后产能已经充分进行了会计处理，具备“轻装上阵”能力。一方面强化光伏制造板块向科技型企业转型的战略能力升级，打造“系列产品+应用场景+商业模式+智慧运维”的灵活组合模式，提升竞争力，另一方面对制造业订单进行严格筛选，争取对公司最有利的经营模式，提高盈利能力。 三是，公司将进一步推动新能源相关业务模式和领域业务的延伸。进一步推动工商业储能业务的开拓及实施;加快推进售电业务的探索并进行示范落地，积极开拓售电市场资源;探索虚拟电厂业务的可行性及运营商业模式，力争实现新的经济增长点。 2025 年，考虑制造业行业困难情况缓解需要时间周期，将对订单进行严格选择；同时，电站业务将持续发力。2025 年预计实现营业收入 52.6 亿元；预计实现利润总额 16.51 亿元、净利润不低于 13.18 亿元，分别较 2024 年增长 5.51%和 7.42%；投运、在建、拟建电站及签署预收购协议的电站总规模力争超过 13.6 吉瓦。 5、公司如何看待《关于深化新能源上网电价市场化改革促进新能源高质量发展的通知》【发改价格（2025）136 号】对行业以及公司的影响。 答：
--	--

	今年年初，国家出台 136 号文，明确新能源上网电量原则上全部进入电力市场，电价由市场交易形成，标志着行业发展逻辑从“政策补贴依赖”向“市场机制驱动”的根本性转变。这一调整将激发市场主体活力，促使企业更加注重成本控制、技术创新与市场竞争力提升，通过市场化竞争实现资源优化配置，推动行业从规模扩张向质量效益型发展模式升级。同时，还明确新能源电量全面参与市场竞争并优化储能配置要求，有助于推动储能等板块实现可持续发展。从长远来看，亦有利于推动光伏行业不断通过技术进步来促进光伏发电度电成本的进一步下降，推动新能源行业高质量发展。 但是，当前各省关于电价形成机制、交易规则等配套细则尚未完全落地，给阶段性项目收益测算带来一定难度，电站投资运营商的建设成本控制能力和运行质量控制能力成为关键。 市场化定价环境下，公司需通过持续技术进步降低光伏发电度电成本，以增强市场竞争力；重点关注电力市场活跃、新能源消纳能力强的区域，综合评估当地电价水平、交易规则与消纳风险，优化项目布局；同时还需完善风险管控体系，适应市场化竞争环境。公司深耕光伏行业多年，有能力有信心在面临变局挑战时，保持竞争力。 6、光伏组建业务营业收入与净利润都大幅下滑，请问在 25 年有什么措施拓展业务吗？ 答： 2024 年，受产能扩张、技术进步及原材料价格波动等因素影响，硅料、硅片、电池片、组件等主要环节产品价格均出现不同
--	---

	程度下降，尽管市场需求保持增长，但市场竞争激烈，盈利困难。公司对落后产能已经充分进行了会计处理，具备“轻装上阵”能力。 2025 年及未来，光伏制造业，在市场修正、行业自律共识、技术进步下，供需格局有望改善，光伏产业链价格有望回归正常。制造业务方面计划通过以下途径提升竞争力和盈利能力：一是强化光伏制造板块向科技型企业转型的战略能力升级，打造“系列产品+应用场景+商业模式+智慧运维”的灵活组合模式，提升竞争力；二是以差异化产品拓展海外市场；三是通过技术输出和管理输出，不断创新轻资产合作经营模式；四是对制造业订单进行严格筛选，争取对公司最有利的营销模式；五是不断加强品牌建设，提升影响力。 7、请问公司怎么能保持公司利润稳定增长，有什么方案或长期规划吗？ 答： 公司利润主要来源于光伏发电业务，未来将持续扩大光伏电站规模，持续做强做大主业。公司将凭借自身丰富的市场开发经验，凭借控股股东—中国节能的中央企业产业与资源优势，获取更大支撑力度，积极获取项目资源，努力自建与收购双轮驱动，增加主业电站规模增加基础发电能力。不断深入智能运维研究及运用，充分发挥存量电站效益。不断提升人力资源市场化水平，通过灵活考核机制、数字化手段，提高电力市场交易能力。 同时，公司将进一步推动新能源相关业务模式和领域业务的延伸。加快推进售电业务的探索并进行示范落地，积极开拓售电
--	--

	市场资源；探索虚拟电厂业务的可行性及运营商业模式，力争实现新的经济增长点。 8、公司本期盈利水平如何？ 答： 2024 年度，公司实现营业收入 60.39 亿元，归属于上市公司股东的净利润 12.25 亿元，运营电站约 6.076GW、在建电站约 2.081GW。公司运营电站规模较 2023 年度增加 1.402GW。全年销售电量约 69.66 亿度，增幅 6.83%，其中市场化交易电量 32.83 亿度，占比 47.07%，平均交易价格约 0.2172 元/度（该电价不含补贴，公司参加市场化交易的含补贴电站仍享有补贴，按补贴政策执行）。 9、公司之后的盈利有什么增长点？ 答： 公司将持续扩大光伏电站规模，并做好电站经营效益提升工作。优化光伏电站投资模型，进一步深入调研、评估风险、精选项目，加大电站建设成本控制、提升运维管理效率，实现成本效益最优化，度电成本最低化，价值创造最大化。紧跟政策做好市场化交易，提升未来电站的收益稳定性。基于公司团队丰富的运维经验，辅助以智能化的信息手段，通过大数据、智能辅助建立更加科学有效的电量交易策略。在坚持做强做优光伏发电主业的基础上，公司已经开始组建团队、聚集优质大规模用电客户资源，尝试开展售电业务，研究储能等新业务协同发展。同时，公司积极开拓海外区域光伏发电市场，为公司开拓新的业绩增长点。
--	--

	10、行业以后的发展前景怎样？ 答： 在全球能源绿色转型的大背景下，全球光伏装机规模将持续增长。根据国际能源署 IEA 预测，为了实现“1.5° C 目标”，2024 年-2030 年，全球每年光伏新增装机不少于 500GW-700GW；根据光伏行业协会预测，2025 年全球新增光伏装机为 531-583GW，国内新增光伏装机为 215-255GW。 2025 年 2 月 9 日，国家发改委、国家能源局联合印发《关于深化新能源上网电价市场化改革促进新能源高质量发展的通知》【发改价格（2025）136 号】，标志着新能源“固定电价”时代的结束，全面进入电价市场化的发展周期，长期来看将有利于促进新型电力系统建设，推动新能源行业健康发展。136 号文的出台，亦有利于推动光伏行业不断通过技术进步来促进光伏发电度电成本的进一步下降，光伏发电将更加具备成本优势，并且随着光伏电力的灵活应用、与储能的结合等将更加有利于光伏电力参与市场化竞争，我们认为光伏发电未来仍有成长空间，会是全社会能源供应的重要组成。
是否涉及应披露重大信息的说明	接待过程中,公司严格按照信息披露管理相关规定,保证信息披露公平,没有出现未公开重大信息泄露等情况。
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有）	无

