

协鑫能源科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-005

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中信证券、中航证券、招商基金、嘉实基金、西部证券、银河证券、民生加银基金、华金证券、国投证券、华福证券等八十余家机构参与者
时间	2025 年 10 月 30 日
地点	进门财经平台网络会议
上市公司接待人员姓名	公司副董事长兼总裁费智，副总裁兼财务总监彭毅，副总裁牛曙斌，董事会秘书杨而立
投资者关系活动主要内容介绍	1、请问贵司今后的核心战略是什么？ 答复：公司持续锚定国家“双碳”战略目标，围绕助力建设新型电力系统的主题，坚持“能源资产”与“能源服务”双轮驱动的顶层战略，加快业务转型升级，以适应电力市场化发展需要。在能源资产方面，公司以电力、热力销售为业务根基，自持优质能源资产，并通过精细化的资产运营，稳固整体收益底盘。在能源服务方面，公司不断深化能源服务领域布局，聚焦节能服务及交易服务两大方向：在节能服务端，公司滚动开发分布式光伏等节能服务业务；在交易服务端，围绕电力交易，公司持续提升能源资产管理、虚拟电厂、售电、绿电、绿证、碳资产交易等能源服务的业务规模。此外，公司加快推进能源数字化的转型之路，深度推动新能源行业重资产实体运营与轻资产数字金融的融合升级，为新能源产业规模化发展提供可持续的资本支撑，赋能业务拓展。

2、公司前三季度盈利能力提升的主要驱动力是什么？

答复：公司持续滚动开发分布式光伏项目，不断拓展售电、绿电、绿证和虚拟电厂等能源交易服务业务，能源服务收入及利润同比大幅提升。同时，公司下属风电、热电联产等存量电厂本期业绩同比也有所提升。

3、公司虚拟电厂业务已拓展至上海、浙江等地，目前该业务已产生哪些具体的收入？其盈利模式是否已得到验证？

答复：公司在虚拟电厂领域已深耕 13 年，自 2012 年参与国内首个需求侧管理试点城市项目以来，全程参与了可调控负荷、辅助服务以及现货市场等各发展阶段。目前已形成数据全面、客户广泛、模型完善、增值服务多的综合优势。当前管理用户规模超 20GW，经市场检验的可调负荷规模约 835MW，其中，公司在江苏省内辅助服务市场实际可调负荷规模占比约 35%。服务用户覆盖六大类型，包括工业、空调、充电桩、备用电源、随机负荷及数据中心等，并与多个头部企业建立合作，积累了丰富的数据和运营经验。公司还将虚拟电厂与售电、碳中和业务深度融合，提升整体价值。

公司虚拟电厂业务收入主要来自电力现货交易、需求侧响应、辅助服务等。公司基于大模型多智能体协作的虚拟电厂运营服务，通过负荷预测、策略算法、调度控制和交易评估等智能体，为广义虚拟电厂开展电力辅助服务、需求侧响应、电力现货交易、绿电交易和电能量交易。公司基于气象数据、设备运行数据、电价数据、政策数据和用户负荷数据，开发功能智能体模型算法库，包括工业负荷模型、分布式能源负荷预测模型、能源调度模型、收益模型和算法评估模型，为 AI 赋能的虚拟电厂运行提供精准服务。

4、储能业务在公司整体的“能源资产+能源服务”战略中扮演什么角色？目前主要是自用支持业务，还是已发展出独立的商业化模式？

答复：公司投运的储能装机共 840.54MW，其中电网侧储能 800MW，

用户侧储能 40.54MW。储能业务在公司的“双轮驱动”战略中发挥重要支撑作用。公司大力推进电网侧独立储能项目开发投资运营，为电网“迎峰度夏和迎峰度冬”提供电力保供，也为电网提供调频、调峰辅助服务，保障电网安全可靠运营，助力构建新型电力系统。公司也大力发展用户侧储能项目，推进公司零碳园区、虚拟电厂和节能服务业务。储能是源网荷储一体化、零碳园区和绿电直连等新能源就近消纳项目必不可少的技术构成，也是聚合交易、虚拟电厂电力交易等能源服务业务的关键载体。储能的商业模式基本上与当前政策规定和市场竞争状况相关，未来随着公司 AI+虚拟电厂、AI+新能源等新技术的逐步应用，储能未来在光储融合、电力市场交易、电力辅助服务等方向可打开更为广阔的价值空间。

5、建德抽水蓄能电站等重点项目目前的建设进度如何？预计何时能建成并网，并为公司贡献业绩？

答复：公司建德抽水蓄能电站规模为 2.4GW，项目位于浙江杭州，地处负荷中心，具备区位优势；水头落差接近 700 米，且以下游已建成的富春江天然水库作为下水库，显著降低了工程造价，未来在参与电力市场化交易时将具备较强竞争力。该项目正在按照既定建设节点稳步推进中，预计 2030 年左右并网投运。作为华东地区最大规模的抽水蓄能项目，该项目投运后能为公司贡献稳定且可观的利润。

6、公司强调“能源资产+能源服务”双轮驱动。这两大板块在内部是如何协同的？这种协同效应具体如何体现在公司的财务业绩上？

答复：公司依托热电联产、风光清洁能源及新型储能等多元化能源资产组合，已形成规模化、场景化的能源服务网络。通过“资产-服务”双轮驱动的协同机制，形成整体能源生态闭环。一方面，公司以热电联产机组、新能源分布式等实体资产为触点，快速获取客户，精准识别客户绿电消纳、能效优化等深度服务需求，提供绿电交易代理、负荷聚合运营等轻资产服务，实现客户资源跨业务线的价值传导。公司依托数字化技术整合风、光、储等多元化能源资产，通过参与电能量交易、辅助

服务市场、需求侧响应及绿证认购等市场化场景，不仅可实现电费收益、容量补偿、调峰调频等多元化收益叠加，更通过负荷预测优化、交易策略匹配等增值服务，将传统“发-输-配”单向链条升级为“源网荷储”互动体系，显著提升资产利用率和投资回报率。上述“资产推动服务客户导入，服务驱动资产增值”的模式，既可扩大轻资产能源服务规模，亦可盘活存量能源资产的交易价值，并为增量项目的投资决策提供市场化验证通道，推动公司从传统的能源资产重资本投入向“轻重结合”的可持续价值创造方向转型。

7、随着电力市场化改革的深入，电价波动可能加大。这将对公司哪些业务板块产生影响？公司有何应对策略？

答复：随着 136 号文的全面落地，新能源进入全电量市场化竞争新阶段。政策要求新能源项目上网电量原则上全部进入电力市场，与煤电同台竞价，并通过差价结算、存量增量分类施策等规则重构价格形成逻辑。在此背景下，政策虽取消了强制配储的要求，但储能作为支撑高比例新能源消纳的核心调节枢纽，将以市场化价值驱动需求。电源侧随着配储造价成本降低，强制配储将演变为“主动配储”；电网侧当前盈利路径单一、成本回收期长的瓶颈将随着容量电价政策落地与现货市场全面放开而破解，未来盈利结构预计优化为“容量电价+现货市场价差收益+辅助服务”的多元收益组合；用户侧工商业储能在部分区域虽阶段性受分时电价调整扰动，但凭借其作为虚拟电厂聚合的最优调节资源，市场空间依然可观。随着国内分布式光伏、充电桩和工商业储能装机量增长迅速，虚拟电厂迎来发展契机。虚拟电厂一方面可以作为传统的可调度发电厂及时响应内部需求侧，另一方面可充当分布式资源与电网运营商、电力交易市场之间的中介，实现能源交易。随着国内储能、电力交易、碳交易等业态的技术和体系的发展，虚拟电厂也将通过其辅助功能获得交易收益，形成规模利润。

8、请问合资公司“蚂蚁鑫能”的业务定位和规划是什么？是否已经产生收入和利润？公司将如何进一步深化与蚂蚁数科的业务合作？

答复：公司锚定能源 AI 应用的万亿级市场，通过整合行业数据与 AI 大模型技术，实现从智能运维、电力交易到虚拟电厂等各电力业务场景的智能化运营和辅助决策。同时将探索能源资产新型证券化等新场景、新方案，打造能源即服务（EaaS）的开放科技平台，赋能产业创新发展。双方正在合资公司投入资源，已有订单生成，预计截止年底，有数千万的订单来源。目前双方已在能源 AI、产业基金、资产新型证券化层面展开合作，未来公司将在资产数字化与能源的合作上加深探索，致力于打造“AI 驱动的下一代新能源生态体系”。

9、除了分布式光伏和虚拟电厂，公司认为未来 3-5 年最具潜力的新业务增长点是什么？

答复：公司立足核心能源资产，在稳固收益基本盘的同时，加快推进能源服务业务规模的增长。在分布式能源领域，公司将依托能源资产新型资本化模式创新赋能，打开能源资产数字化万亿市场空间。公司不仅能迅速盘活自有能源资产，大大缩短资产周转时间，提高资金使用效率；并且针对全国存量优质新能源资产，公司可以借助能源资产通证化及能源 AI 赋能，快速提升能源资产管理聚合规模，为能源服务生态延展奠定海量客户基座，打造能源服务为公司的第二增长曲线。

10、在大力发展可再生能源的背景下，公司传统的燃机、燃煤热电联产业务在未来将扮演什么角色？其定位是否会进行调整？

答复：公司以热电联产等能源资产为收益“压舱石”，持续夯实收益基本盘。公司对各类能源资产全面实施精细化的运营管理，针对热电联产资产，公司进一步发展热负荷用户，扩大供热范围，并通过新增和对现有机组改造或异地重建，提质降本增效，保持成本领先优势，夯实发展基础。公司在长三角、珠三角等负荷集中、经济发达区域布局清洁能源热电联产多年，此类资产整体抗风险能力强，投资回报率高，奠定了公司稳固的收益基石。同时，根据《热电联产管理办法》规定，在一定的供热半径内不重复规划建设热电联产项目，先发布局的热电联产项目已为公司建立强劲的区域排他性优势，具备高度的客户开发潜力。通过

	与上下游业务客户保持紧密联系，公司能够充分洞察客户需求，并根据客户负荷特点、用能需求和节能需要，为客户提供针对性的能源服务解决方案。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 10 月 30 日