

证券代码：003035

证券简称：南网能源

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：2023-013

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（中金公司中期策略会）
参与单位名称及人员姓名	详见附件《参会机构名单》
时间	2023年6月13日
地点	上海
上市公司接待人员姓名	资本证券部：程国辉、任嫣然
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司如何看待目前节能行业的竞争格局？未来整个行业竞争会越来越激烈吗？</p> <p>答：随着“双碳”目标的提出以及国家支持节能服务产业发展的相关政策陆续从出台，节能服务产业市场将呈现竞争加剧的趋势。一是随着外部市场主体对节能服务产业市场需求的洞悉，潜在竞争者将陆续进入节能服务行业。短期内，在市场需求尚未充分释放的情况下，受竞争主体和资本的热捧，可能会导致节能服务行业供需不平衡。二是行业内现有的提供节能服务的公司，凭借技术、资本优势加快技术推广与应用，在细分行业精耕细作，强化节能服务的内部协同与行业延伸，不断提升市场占有率，使得节能服务行业市场竞争逐渐激烈。</p>

但我们认为，在国家“双碳”目标的驱动下和能源“双控”机制的倒逼下，节能环保产业仍将会是国家未来大力支持战略性新兴产业，可以预见，“十四五”将成为实现“双碳”目标的关键期和窗口期，国家在绿色发展、能源革命、节能减排等领域的政策将保持稳定和延续，节能减排政策支持力度将不断加大，我国节能服务产业将迎来更大的市场和发展空间。

2. 请问公司的竞争优势主要有哪些？

答： 作为“一站式节能及综合能源服务平台”，南网能源具备丰富的节能业务经验，形成了具有自身特色的技术和项目管理体系，同时打造了智能化、数字化用能管理系统，加之拥有专业的人才队伍和稳健的资本实力，使得公司品牌知名度和市场影响力不断提高，同时借助各股东单位的行业协调能力和资源整合能力，成为了行业中少数大型的节能综合服务机构之一。

具体来说，一是具有经验和技術优势。自成立以来，公司与众多领先的节能产品与技术服务商建立合作关系，涉及钢铁、汽车、家电、食品、石化、玻璃等多个行业，节能改造成果广泛应用于医院、学校、酒店、办公楼宇、车站、商场等多种场景，使得公司在节能服务领域积累了丰富的节能服务经验。公司研发的“看能”能源数字化管理平台，为用户提供“能耗监测、能源监控、运营管理”等全景服务，构建融合能源信息感知、能源最优调度、能源数字化化管理等全方位综合服务的能源管理工具和运营服务平台，助力客户数字化和智能化转型，提升能源保障能力、优化能源成本。

二是具有团队和项目管理优势。通过多年的市场锻炼，公司打造了一支专业的技术队伍和项目运营团队。同时，公司市场化经营机制持续完善，探索建立职业经理人任职资格认证标准体系；不断完善中长期激励约束机制建设，实施经营单位超额利润分享方案，通过增量激励引导关键岗位核心人才为企业创造更多价值。通过多年的实践，公司逐步建立起了完备的项目开发及运维、项目安全保障、设备管理和发电效率管理等体系，促进项目安全高效运行；同时，公司加快数字化转型，打造了“看能”和“新能源集中运营”等数字化集中运营管理系统，促进项目运营由粗放、分散向精细化、集中式转变，通过数字化、智慧化赋能，有效降低运营成本并提升运营效率。

三是具有品牌和市场影响力。经过多年积累，公司成功实施了多领域的节能改造项目，在行业内树立了良好的口碑，形成了聚焦强的客户粘性和品牌效应，为后续业务扩张打下坚实基础。此外公司还是国家发改委备案和国家工信部推荐的节能服务公司，获得了公共设施领域、工业领域、建筑领域 5A 评级（最高评级）。

四是具有资本和信用优势。合同能源管理模式具有投资规模大回收周期长的特点，随着节能改造项目增多，节能服务公司的资金需求逐渐增加，特别是中小型节能服务企业一直面临融资困难的情境，因此资本实力和融资能力是制约节能服务公司发展的核心要素之一。作为南方电网履行中央企业社会责任、会同广东省人民政府出资企业共同成立的开展节能服务的

专业化公司，公司具有较好的市场信用，在绿色金融政策的支持下，公司具备较强的融资能力。同时，公司自登陆资本市场以来，不断提升治理能力和规范化运作水平，获得了监管机构及行业协会的认可，在资本市场树立了良好的形象，多元化的资本市场进一步拓宽了公司的融资渠道。截至 2023 年一季度末，公司注册资本约 37.88 亿元，净资产约 71.46 亿元，资产负债率 54.83%，稳健的资本实力和良好的持续融资能力为公司高质量发展奠定了基础。

3. 公司分布式光伏业务目前投产和在建的情况如何？

答：经初步统计，截至 2023 年 5 月底，公司在运营的分布式光伏项目近 300 个，累计装机容量约 1.49GW，在建分布式光伏项目装机容量 500 多 MW。

4. 公司合作的分布式光伏客户中，是否有因为疫情或其他自身原因导致经营不善而出现违约的情况？

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满足预期收益，偶尔存在个别项目因客户自身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、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评判和风险应对体系，我们有信心将

项目开发风险控制在合理的范围内。

5. 公司近两年新开发的分布式光伏项目主要分布在哪些地区，在南网区域和国网区域各占多少？

答：公司新开发的分布式光伏项目主要还是集中在经济发达、优质工商业用户集中、光照条件好的区域。另外公司也会利用前期合作过的集团客户资源，在其经营区域内，继续开发集团内其他客户。经初步统计大概 70% 的项目在南方电网五省区域。

6. 请列举几个公司做过的典型的、规模较大的分布式光伏项目。

答：近年来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，公司具有代表性的部分分布式光伏项目包括单个厂区最大分布式光伏项目—中山格兰仕 52MW 分布式光伏项目、首个大型车棚光伏项目—东风日产乘用车 29MW 分布式光伏一期项目、南方电网近零碳示范区项目—广汽埃安 17MW 分布式光伏项目以及保定哈弗 36MW 分布式光伏项目、美的顺德制冷工厂 31MW 分布式光伏项目等等。

7. 公司分布式光伏项目选用的是 P 型组件还是 N 型组件？

答：公司大部分新建的分布式光伏项目仍然使用的是 P 型组件，主要是因为 P 型组件在目前的市场中更为主流和成熟，虽然 N 型组件相对来说具有更高的效率和无衰减特性，但其产能需要进一步提高，公司作为央企具有严格的项目风险管控机

制，目前主要还是选择市场上主流成熟的产品。但公司也有少部分项目试点使用了 N 型组件，未来也将密切关注上下游产业链相关先进技术，更好的帮助企业节能降耗，提升市场竞争力，进一步提升公司盈利能力。

8. 集团为公司都带来了哪些方面的支持？特别是在开发新客户时，集团会提供哪些帮助？

答：集团对公司的支持包括一是集团的品牌形象为公司快速切入市场，获取客户信任奠定了良好基础；二是集团的客户资源为公司带来了较易建立的客户关系和更为可控的合作风险。紧密依托这种渠道优势，有利于建立更具竞争力的商业模式，有利于更快速度的发展壮大；三是集团在资金、资质、技术、人才等方面的大力支持，使得公司获得发展的高起点和大舞台。

公司通过客户探访、行业协会推广、老客户深入合作、参加技术交流会等主动开发方式积极拓展业务，同时积极探索并有效推广与集团内部协同发展方式，充分利用各地供电局或集团内部其他单位的资源拓展客户。

9. 公司目前分布式光伏项目中配备储能的情况如何？

答：目前公司正在持续梳理已合作客户中可开展储能业务的客户，按照投资边界条件优化要求进行测算，积极推动符合条件的客户加装储能，但部分客户由于用电负荷特性或场地受限等原因暂不考虑配备储能。同时公司也在不断开发新客户，目前在建的项目有日立电梯和中海福陆光储一体化项目等，已

通过决策的项目有南沙广船国际光储一体化项目等，另外还有几个项目已经中标。来公司也将根据前期试点推进情况以及客户的需求等，优先聚焦南方五省区域范围，充分发挥公司客户端业务资源及优势，加快推动工商业企业和产业园区用户侧新型储能业务。

10. 公司目前融资成本成本大概在什么水平，目前投资的项目中自有资金和贷款的比例是多少？

答：受益于碳减排支持工具等一系列优惠政策，公司从金融机构取得贷款的利率整体呈下降态势。2022 年全年公司带息负债平均融资成本为 3.9%。公司开发的项目使用自有资金的比例在 30%左右，使用银行贷款的比例在 70%左右。

11. 请问公司是否考虑采取股权激励等相关措施？

答：公司根据战略发展需求，以价值创造为导向，在保持市场竞争力的前提下，结合员工岗位责任、业绩贡献等因素，建立了与公司战略目标相匹配的薪酬管理体系和激励机制。近年来公司持续优化完善薪酬分配结构，深入实施以岗定薪机制，以岗位责任体系为基础，按照岗位价值、岗位责任、岗位胜任能力素质、劳动力市场状况等要素来确定员工的岗位基本薪酬；全面推广按绩取酬制度，建立绩效管理体系，对员工业绩进行考核管理，员工按业绩贡献获取绩效薪酬，合理拉大工资差距；对大幅度超过预定绩效目标的员工及对公司有重大贡献的员工予以专项奖励。另外，公司经营层全面实行职业经理人制度，采取“试用期考核+年度考核+聘期考核”的评价考核体系和“基薪+年度绩效+聘期激励”的薪酬管理模式，畅通管

	<p>理人员“上”和“下”的机制和渠道，充分发挥高级管理人员积极性。</p> <p>公司未来将根据发展需求及实际情况适时考虑采取包括但不限于股权激励等相关措施，进一步提升公司核心人才的凝聚力，将员工利益与公司发展长期绑定。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年6月13日

附件：

参会机构名单

中国人寿养老保险股份有限公司	国新投资有限公司
杭州遂玖资产管理有限公司	淡水泉(北京)投资管理有限公司
鹏扬基金管理有限公司	BlackRock AM North Asia Limited
GREENWOODS ASSET	银河基金
深圳前海海雅金融控股有限公司	上海彤源投资发展有限公司
上海湘楚资产管理有限公司	上海理成资产管理有限公司
上海运舟私募基金管理有限公司	中银基金管理有限公司
太平养老保险股份有限公司	富国基金管理有限公司
富安达基金管理有限公司	泉果基金管理有限公司
上海森锦投资管理有限公司	博时基金管理有限公司
国开证券股份有限公司	景顺长城基金管理有限公司
西藏中睿合银投资管理有限公司	Knights Investment