

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: 2024-012

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（投资者网上集体接待日活动）
活动参与人员	参与“广东辖区 2024 年投资者网上集体接待日活动”的投资者
时间	2024 年 9 月 12 日
地点	“全景路演”网站
形式	线上
上市公司接待人员姓名	公司相关领导及公司董事会工作部工作人员
交流内容及具体回答记录	<p>1. 注意到公司报告中多次提及“双碳”目标，南网能源在推动实现碳达峰、碳中和方面有哪些具体举措和成果？未来公司还将如何深化这一领域的布局？</p> <p>答：公司自成立以来，深入践行绿色发展理念，积极服务客户、赋能客户，助力用能企业实现绿色高质量发展，在全国投建了一大批有影响力的大型绿色能源示范项目，成为了全国最大的工商业屋顶分布式光伏投资运营服务商和国内领先的绿色建筑节能服务商。</p> <p>新一轮科技和产业变革深入发展为综合能源业务发展提供了新机遇，南网能源在构建新型电力系统和新型能源体系、推动经济社会绿色低碳转型中的发展空间更为广阔。未来公司</p>

将紧密围绕“综合能源供应商”和“综合能源服务商”两大战略定位,以成为国内领先、国际一流的综合能源服务企业和“综合能源供应与综合能源服务”领域旗舰型龙头上市公司为目标,践行高质量发展路径。

具体来说,一是做大新能源业务。抢抓国家“驭风行动”“沐光行动”发展机遇,不断探索新商业模式和工作模式,想方设法锁定项目资源。抓住风电下乡政策落地契机,加快分散式风电项目落地建设;抓紧户用光伏实施窗口期,积极稳妥推进南方五省区内户用光伏开发和建设。二是加快推进商务部、应急管理部等国家部委节能项目,发挥示范效应。优化节能业务布局,坚决退出落后产能和高风险领域,与地方政府、公共机构和国铁、中船等优质客户强化合作,加快一批大型医院、学校和轨道交通项目落地,围绕低碳/近零碳工业园区开拓综合能源服务。三是构建分布式源荷聚合业务能力。建立负荷聚合业务标准体系,发挥用户侧负荷资源先发优势,加大对楼宇空调、户侧储能等可调节资源的投资建设运营力度,加大对推进负荷聚合运营平台建设、升级。四是积极开拓新业务新赛道。拓展“新能源+”模式,在农渔光互补、风光储综合利用、光储充农村分布式微网等方向形成典型应用场景方案并规模化应用推广;探索利用农村道路、灌溉沟渠及其他可利用的基础设施等建设廊道光伏,力争形成新的增长点。紧密跟踪与分析需求侧响应、电力辅助服务市场、电能量交易市场、绿电及碳交易市场等政策与规则动态,聚焦空调、数据中心、电梯等重点用能设施设备节能减碳改造,适时开展绿电交易、碳减排交

易等新兴能源服务模式。五是服务构建新型电力系统。立足助力客户实现“能”的绿色、“量”的节约、“价”的经济，系统谋划公司服务构建新型电力系统工作，在分布式源荷聚合、多能互补供给、零碳/近零碳园区等基础上进一步拓展内涵和外延，全方位融合和支撑南方五省区新型电力系统建设。

2. 公司最近董监高变动频繁，请问这些变动对公司的管理和运营有哪些具体影响？公司是如何确保管理团队的稳定性和业务连续性的？

答：公司管理层的每次调整都是根据公司改革发展和领导班子建设需要，按照德才兼备，以德为先的用人标准和公司领导人员管理有关规定的要求，经过通盘考虑，慎重研究后作出的决定。一直以来，公司管理层团结协作，谋经营、抓落实、强管理，牢记为投资者创造价值的初心，推动企业可持续发展，积极履行社会责任，实现了企业核心竞争力的稳步提升。

3. 公司子公司南方电网综合能源（广州）有限公司在生物质项目上面临一些挑战，包括燃料紧缺、价格倒挂以及补贴滞后等问题。请问公司目前在这些方面有哪些具体的应对措施？是否已有计划逐步退出非优势领域，以减轻对公司整体业绩的拖累？

答：一方面，公司将持续开展生物质项目对外转让工作，跟进意向方战略优化情况，争取与其继续开展生物质项目转让合作，同时积极接洽其他意向方。另一方面，严格落实生物质电厂“一厂一策”运行方案，多措并举推进项目减亏。此外，公司还将进一步研判并据实调整生物质项目退出策略及安排，

有效落实董事会“坚决退出非优势领域”的战略部署。

4. 公司对未来股息支付和股份回购等股东回报政策有何规划？是否会根据经营业绩和市场情况灵活调整？

答：公司高度重视股东权益维护，严格按照法律法规要求和相关承诺，制定公司利润分配政策、计划和股东长期回报规划，积极开展现金分红。我们将在已有的年度权益分派基础上，进一步加强与广大投资者特别是中小投资者的沟通，积极探索并优化股东回报长效机制。未来将在盈利和资本充足率满足持续经营和长远发展的前提下，稳步提高分红比例，充分维护股东依法享有投资收益的权利。此外，公司股份回购事项前期已获股东大会授权，后续会根据市场情况和规则要求适时启动。

5. 公司已投产分布式光伏项目的发电量、上网电量及盈利能力是否达到预期？未来新能源项目的布局规划是怎样的？

答：公司目前投资分布式光伏项目要求的全投资内部收益率一般在 6% 左右，但根据具体项目类型的不同，也会有所区别。对于一些客户优质，具有整体、集群开发条件和示范引领性项目，也会考虑适当降低相关标准。截止 2024 年上半年，公司在运营的工商业分布式光伏项目有 400 多个，装机容量约 2.1GW，初步统计公司目前在运营工商业分布式光伏项目的平均全投资内部收益率高于 6%，而在 2021 年前投产的含补贴的工商业分布式光伏项目其收益率普遍会更高一些。

未来公司将大力拓展新能源战新业务。公司将抢抓国家“千乡万村驭风行动”“千家万户沐光行动”发展机遇，以服务各省区乡村振兴战略具体要求为切入点，大力拓展分散式风

电、分布式光伏、风光储资源综合利用业务。主动融入国家区域发展重大战略，以广东“百千万工程”为突破口，探索分布式新能源助力乡村振兴与农污治理新模式，加快推动试点县市乡村振兴（环保治理）与分散式风电、光伏项目结合的方案出台及茂名信宜等分散式风电试点项目建设落地。

6. 公司如何确保资金的安全和合规性？

答：公司把防范资金风险作为资金管理重中之重，按照“统一管理、分级授权”和“不相容岗位分离”的原则，通过信息系统固化和规范资金管理内控流程，全面防范资金安全风险、合规性风险和流动性风险。

7. 在关联交易中，公司向广东电网有限责任公司等采购电力的金额较大。请问这些电力采购交易的价格是如何确定的？是否与市场价格相符？公司如何确保这些交易的公平性和透明度？

答：公司采购电网企业电力的价格由国家发改委和地方价格主管部门核定和调整，公司和电网公司均没有定价权，公司采购关联方的电价与市场价格一致，采购价格具有公允性。

8. 请问南网能源在综合能源服务领域有哪些核心竞争力？公司在行业中如何保持领先地位并持续扩大市场份额？

答：一是经验和技術优势。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，使得公司积累了丰富的节能服务经验并建立了行业领先的建筑工

业节能和光伏标准体系,形成了具有自身特色的节能服务系统集成解决方案及工具箱。

二是团队和项目管理优势。公司设立领军、拔尖、强基三级人才库,在库人数达 224 人,其中领军级专业技术专家 6 人、拔尖级专业技术专家 6 人,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。此外通过多年的实践,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管理效率。

三是品牌和市场影响力。经过多年积累,公司在多领域成功实施了优秀的综合能源服务项目,积累了丰富的项目经验,树立了良好的形象口碑,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。公司还赢得了政府有关部门及行业协会给予的认可推荐和荣誉,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)。随着体量规模和整体实力持续增强,公司品牌知名度和美誉度不断提升。公司在中国节能协会节能服务产业委员会组织的节能服务公司综合能力评定中,荣获工业、建筑、公共设施三大领域 5A 评级;荣获 2023 年 ESG 最佳品牌价值奖,2023 节能服务产业企业贡献奖和科技进步奖、2023 年度电力企业社会责任优秀案例、双碳

实践影响力企业等荣誉称号。

四是资本和信用优势。实施节能服务项目，项目承揽、设备采购等环节需要大量的资金支出，且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亦将逐渐增加。因此，资本实力和融资能力是制约节能服务公司发展壮大核心要素之一。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且融资成本较低。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 2024 年 6 月底，公司注册资本约 37.88 亿元，净资产约 77.53 亿元，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。

9. 公司如何看待当前分布式光伏市场的竞争态势，有哪些策略来应对潜在的市场风险？

答：近年来，分布式光伏项目投资正呈现逐年攀升的趋势，在多方政策推动之下，各大发电集团以及相关央企纷纷加大分布式光伏的开发投资力度，最近越来越多科技、家电等其他产业企业也开始纷纷入局分布式光伏赛道，工商业分布式光伏市场参与主体逐渐呈现多元化的局面。

但我们认为在国家“双碳”政策的大背景下，分布式光伏业务的市场空间还是比较大的。南网能源凭借丰富的项目经

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，在业内有良好的口碑，这对公司加快开发分布式光伏业务具有促进作用。此外因近两年光伏组件价格下降，有助于降低光伏电站投资成本，公司在开发新项目时，由于成本下降，在满足自身投资收益率的前提下可能会与客户分享更多的收益，这有助于进一步提升工商业用户安装分布式光伏的意愿，也更有利于公司开拓更多的分布式光伏客户。另外也有部分之前不满足公司收益率要求的项目因为成本下降而符合要求，公司开发分布式光伏业务可以选择的行业和地区也变得更广。

未来，公司一是围绕优质行业和领域，不断优化业务布局，稳步提升市场占有率；二是加强能效提升新技术及技术集成方案创新，强化标准能力建设，不断扩大成熟市场影响力；三是奋力推动战新业务与数字化转型，加快试点项目落地与新业务推广，打造新的利润增长点；四是加强人才储备与培养，支撑公司战略落地；五是加强项目管控能力，提升项目运行管理质量与效率。

10. 请问管理层有关关注贵公司二级市场股票的走势吗？作为国企管理层并没有出手稳定措施，不顾中小投资者利益，市场很多国有企业已经起到带头作用增持自家股票。公司已经通过增持议案但迟迟不实行而增强投资者信心，请问是因为资金紧张还是管理层对公司的发展前景不坚定不明朗？

答：首先，公司一直以来持续关注二级市场的股价波动，并高度重视与投资者的沟通交流，通过投资者电话专线、深交

	<p>所互动易、投资者调研活动、券商策略会、业绩说明会等多种渠道和投资者交流沟通行业形势、公司发展战略、经营管理等情况，及时、真实、准确、完整地向投资者传递公司内在价值。</p> <p>其次，在全球能源格局调整的大趋势下，我国分布式新能源发电与就地消纳将是电力行业发展的主要方向，可控、智慧、柔性的“微电网”将成为新型电力系统的重要特征；而随着关键技术的持续突破和数字化与能源电力产业的不断深度耦合，智慧能源服务、负荷聚合等新业态具有丰富的发展空间。此外，建筑节能的市场空间也是巨大的，从中央到地方，一系列利好节能业务的“顶层设计”出台，为行业向上发展注入强大动力，中央部委多次出台政策强制要求降低建筑能耗、减少碳排放、实现绿色可持续发展，通过提高新建建筑节能标准、推进既有建筑节能改造，优化用能机构等措施，显著减少能源损耗，提升能源利用效率。我们认为公司的战略定位十分契合能源行业发展趋势和国家发展战略，我们始终对公司在服务“双碳”目标、构建新型电力系统和新型能源体系、加快推动经济社会绿色低碳转型中的长期发展充满信心。</p> <p>最后，公司股份回购事项前期已获股东大会授权，后续将在满足相关规则条件的基础上根据市场情况适时启动。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附</p>	<p>无</p>

件（如有，可作 为附件）	
-----------------	--