证券代码：002015 证券简称：协鑫能科

**协鑫能源科技股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2020-004

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 海通证券分析师：张磊  兴全基金研究员：刘平 |
| **时间** | 2020年9月3日 |
| **地点** | 苏州市工业园区新庆路28号协鑫能源中心三楼会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 公司副总经理董事会秘书沈强、职能部门相关人员 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 一、公司参会高管对出席本次调研会议的投资者表示欢迎。公司副总经理董事会秘书沈强就公司经营情况做了简要介绍，相关人员就公司业务布局、建设项目、综合能源服务等方面进行了互动交流。  二、投资者互动主要内容  **1、上半年公司主营业务运营情况？**  答复：截至2020年6月30日，公司已并网装机容量为3170MW，其中：燃机热电联产2497MW，具有独特性和运营稳健性。报告期内，完成结算电量77亿千瓦时，同比增加19.8%；完成结算汽量663万吨，同比减少3.9%；完成垃圾处置量71.5万吨，同比增加12.4%。  综合能源服务方面保持去年交易规模，同时公司在数据中心业务上取得广州数据中心项目5000个机架，茂名数据中心项目5000机架和无锡数据中心项目1000个机架的备案。  今年公司围绕两条主线：清洁能源热电联产继续推进具有高竞争力热电联产以及加大平价上网风电项目，同时推进垃圾发电及静脉产业园项目；综合能源服务重点围绕数据中心、储能、售电、能效方面，关注区域上重点开发的粤港澳大湾区、长三角、珠三角、新疆开发能源服务，聚焦中小企业客户开展冷热电业务。  **2、热电联产装机快速增长的推动原因？**  答复：热电联产是公司主打业务，主要布局在江苏、浙江、广东等区域；现在在建拟建燃机项目规模约100万千瓦，主要仍在广东、江苏区域，其他区域也有局部布局，比如湖北襄阳等。  热电联产主要和工业结合，在长三角、珠三角、京津冀地区，热电联产行业前景广阔。公司现有的项目所在开发区供热需求持续增长，对内生发展带来潜力。  **3、公司在建项目的1400MW装机电源结构拆分情况，预计投产时间？**  答复：燃机热电联产：目前公司在建、拟建的燃机热电联产项目容量约100万千瓦，分别位于广东高州、佛冈和东莞，江苏南京，以及湖北襄阳、湖南长沙及广西钦州。未来3年公司燃机热电联产装机将超过350万千瓦。  风电项目：公司在建风电项目容量约80万千瓦，目前在建的风电项目将于2020年集中并网，未来3年公司风电项目装机将超过100万千瓦。  垃圾发电：公司现在重点推进徐州二期、太仓二期、永城二期等改扩建项目。未来3年公司垃圾发电项目装机将达到17万千瓦，日处理垃圾量接近7000吨。  **4、综合能源服务的优势、重点领域？**  答复：公司能源服务方面具有市场、数据、技术、创新等各种优势。（1）市场、客户优势：工商业用户因为其用用能量大成为综合能源服务业务的客户主体，公司热网业务布局经济发达区域长三角、珠三角等数十个工业园区，拥有众多的工商业优质客户群体。（2）数据优势：公司具有国家一级需求侧数据管理资质，管理的工商业用户容量达1200万KVA，具有强大的数据管控平台，对用户全面深入能源数据分析，提供能源解决方案的优势。（3）技术优势：公司从事电力、热力业务超过20年，具有众多电力、热力等能源专业人才，公司获批的国家级多能互补示范工程、新能源微电网工程均取得了很好的效果，拥有先进的“六位一体”能源网技术等多种能源技术。（4）创新优势：公司建立了源网售用云的发展体系，建立了鑫能网等互联网智慧运营平台，与众多国内优势能源服务资源企业搭建了生态服务平台。上述优势将深度推进公司综合能源服务业务的快速发展和盈利提升。  公司是国内领先的综合能源服务商，在策略方面，客户群体聚焦于发达地区工商业用户，业务聚焦在配售电、储能、能效三大领域，目标以配售电业务为平台，为用户提供储能、节能、能源管理、能源数据等增值服务。公司以大数据管理和多能互补微能网为能效管理两大抓手，为用户提供热电冷等综合能源个性解决方案，在保障客户用能更安全、更经济、更绿色的同时，提升了综合能源服务的盈利空间。  **5、综合能源业务中，储能业务现有的规模体量，项目储备情况，如何保证综合能源业务每年增长？**  答复：目前公司管理储能规模26MWh，投运了江苏省容量最大的用户侧锂电池储能项目，同时以高效锂电为技术路线，以经济发达地区为主要市场，正在积极发展发电侧，电网侧，用户侧共享储能。  公司未来业务增长主要从三个方面：第一个是规模扩大，公司业务每年以30%的速度增长；第二是核心能力的提升，如我们具有国家一级需求侧的管理资质，同时有储能技术能力与很强数据管理能力；第三是业务集成的正向影响，像售电市场的扩大会对能效和储能形成对客户的引流、增加客户粘性，同时能效管理和储能的提升又会增加售电粘性，以用户侧的电力市场为主提高集成能力。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年9月3日 |