

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：2021-003

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	瑞银证券 利林海；申万宏源 王璐、刘晓宁；广发基金 徐驰；华创证券 黄秀杰；华金证券 雒文；国金证券 牛波、李阔；中科沃土 林茵；瑞天投资 杨中一；乾惕投资 彭聪；天岸马投资 李长颖；博道基金 傅之浩；恒复投资 张涛；中欧基金：王培
时间	2021年3月4日
地点	广州市天河区珠江新城华穗路6号公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：韩庆敏 证券事务代表：方明珠
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请简要介绍公司的业务定位、战略目标以及对未来的愿景。</p> <p>答：公司主要从事节能服务，为客户能源使用提供诊断、设计、改造、综合能源项目投资及运营维护等一站式综合节能服务。公司在未来仍会聚焦于主营业务，只要是主营业务范围内的，国家支持鼓励的业务，均是公司大力发展的方向。围绕着主营业务，公司管理层致力于企业健康、平稳地发展，在此基础上全力拓展业务，实现公司经营快速增长。</p> <p>2. 您认为目前节能服务行业的市场空间有多大？未来市场空间的成长性如何？</p>

答：对于目前节能服务行业的市场空间，行业上暂时没有一个比较权威的统计口径。但是从国家政策支持、不同口径的统计信息、市场实际需求等多方面看，至少中短期内公司业务发展不存在市场空间的制约。

3. 请问建筑节能业务的商业模式是怎样的？

答：公司目前开展的建筑节能服务是指向客户提供既有建筑综合节能服务和新建建筑（园区）高效的供冷、供热（水）、照明等一站式综合节能服务。对于既有建筑，主要通过节能改造，降低客户用能成本，以节能改造后双方认可的节能效益回收投资并赚取利润；对于新建建筑，主要通过投资并运营新建建筑高效用能系统，根据客户协商或实际使用的电量、冷量、热量、气（汽）量等回收投资获取利润。

4. 公司在开拓国网区域业务时是否存在区域壁垒问题？目前公司业务主要分布在哪些区域？未来对各区域的开发计划是怎样的？

答：公司成立之初至今，业务主要集中在华南区域，主要是因为公司设立于广州，起源于华南，同时华南区域亦是近年来经济发展最快、能源消耗最大的区域之一，节能减排市场空间大。

近年来，公司积极开拓西南、华东、华北、华中等区域优质资源，业务目前已覆盖全国，华南以外区域的业务收入占比也是呈上升趋势。从业务实际开展情况看，无论是国网供电区域还是南网供电区域，公司均是严格按照法律、法规、规章及地方性规范文件要求开展项目开发工作，均未被区别对待，不存在区域壁垒问题。

未来公司将立足大湾区，重点开拓京津唐、长三角及成渝等经济发展好、能源消耗大的区域市场。

5. 因为工业节能、建筑节能等节能业务单个项目体量相对

较小,请问公司业务团队在全国是怎样布局的?管理模式是怎么样的?

答:根据业务开展及布局,公司目前通过事业部、分子公司的模式进行市场的开拓及项目维护。在市场开拓方面,公司所属各单位具有一定的区域分工与合作;在市场维护方面,原则上是谁开发谁负责。另外,当某个区域的业务具备一定的规模时,公司会根据业务需要,通过设立分支机构、本地化团队等方式,维护存量市场并开拓增量市场。

6.上市后,公司的资产负债率是否有望保持下降趋势?公司过去应收账款余额较大,未来营运资金是否存在压力?

答:公司在上市初期因募集资金到账,资产负债率是有所下降的,但业务持续较快发展需要资金的持续投入。公司会根据未来发展情况并结合自身资金需求,合理运用直接融资与间接融资等组合搭配的方式,推动公司高质量发展。

公司应收账款余额较大,主要是可再生能源补贴延后导致。公司认为随着光伏补贴退坡有助于加速回收存量项目的可再生能源补贴,原因是随着光伏补贴政策持续退坡,预计未来新增项目很快将实现无补贴运营,这将使未来年度可再生能源补贴资金需求规模不再快速增长,可再生能源基金收入可更多用于支付存量的欠补。

7.随着碳中和、碳达峰的政策提出,公司是否明显感受到业务量提升?我们预计未来会有更多的企业进入节能服务行业,您认为整个市场的利润率会因为竞争加剧而降低吗?

答:截至目前,公司业务一直处于平稳健康发展中。未来如果有更多的资本加入,市场竞争可能会加剧。从经济发展规律看,行业利润率最终会保持在符合市场需要的平均水平。目前节能服务公司呈现“多而弱”、“小而散”的格局,公司希望也相信凭借丰富的项目经验优势、技术优势、品牌信誉优势

以及资本优势等，能够在竞争中不断发展壮大。

8. 与分布式光伏相比，公司目前的农光互补业务相对较少，未来公司是否会大力发展农光互补业务？

答：只要是主营业务范围内，又是国家鼓励的业务，都会是公司未来大力发展的方向。

9. 请问公司合同能源管理业务一般签订的合同期限是多长？

答：公司合同能源管理业务包括工业节能、建筑节能及城市照明节能。不同业务签订的合同期限并不相同，如工业节能业务中，分布式光伏合同期限通常是 20-25 年；工业高效能源站合同期限通常是 3-10 年；余热余压、煤矿瓦斯综合利用项目通常是 3-10 年；建筑节能业务合同期限通常是 5-15 年；城市照明节能合同期限通常是 6-15 年。

10. 公司背靠南方电网大股东是否具备一定的优势？

答：公司从事的节能业务主要来自南方电网系统外充分竞争的市场。自成立以来，公司持续拓展非关联客户业务，特别是公司全面推广职业经理人制度，深化市场化用工与薪酬改革后，公司综合市场竞争实力不断提升，在保持业务较快增长的同时关联方收入占比稳步下降，截至 2020 年上半年，业务性关联交易占比下降至 20% 以下。

公司实力提升来自市场化的竞争结果，并在股东方支持下形成了高度市场化的运营机制。未来，在股东的关心和支持下，公司有信心能够持续不断的提升综合竞争能力。

11. 请问公司项目的建设周期大概是多久？

答：不同类型和规模的项目建设周期不同，整体来看公司项目的建设周期较短，大部分单体项目的建设周期通常在一年以内，也有部分项目建设期长一些。

附件清单(如有)	无
日期	2021年3月4日