

证券代码：002053

证券简称：云南能投

云南能源投资股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-016

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			
参与单位名称及人员姓名	单位名称	人员姓名	单位名称	人员姓名
	国泰海通	于鸿光	民沅基金	黄海山
	国泰海通	胡鸿程	九益基金	徐标标
	广发证券	姜涛	广州泽恩投资	曹盈盈
	引源基金	叶俊	图灵资本	黄自成
	申银万国	傅浩玮	深圳汇合创世投资	王兆江
	兴银基金	石亮	江海证券	王金帅
	永赢基金	林伟昊	沐德资产	刘淑娟
	华泰证券	李雅琳	灏达投资	资香莲
	财通基金	严家源	前海恒昇基金	杨成坤
	和谐汇一基金	赵辰	深圳荣信泰私募股权有限公司	曹伟
	东北证券	廖浩祥	半人马座资本	姚聪
	东吴证券	任逸轩	聚众鑫创投资资产管理	彭建彬
	长城证券	何郭香池	松山创业投资	吴德有
	中信建投	高兴	前海国鸿私募基金	李丹阳
	东方财富证券	朱晋潇	前海国鸿私募基金	张翼飞
	中信证券	李想	太平洋证券	钟欣材
	国联民生	张玮航	深圳麻王投资	冯健饶
	国联民生	黄楷	瑞联私募基金	郑传国
	国联民生	刘天其	信达澳亚	李典
华泰资管	龚志强	南方基金	毛瑞丰	
国投瑞银	李研蓉			
时间	2025年11月18日-11月21日			

地点	上海、深圳
上市公司接待人员姓名	党委书记、董事长：周满富 党委委员、财务总监：刘希芬 副总经理：李政良 新能源事业部副总经理：段家华 董事会秘书：秦媛 证券事务代表：刘益汉
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司发展亮点与未来展望 （一）公司发展亮点 1.风电装机规模加速扩张，资源优势明显 公司在新能源领域拥有丰富的资源储备和卓越的项目开发能力。截至 2025 年 10 月，公司并网装机规模已达到 225.725 万千瓦，项目遍布红河州、曲靖市、丽江市、楚雄州、玉溪市等地区。此外，公司还有约 50 万千瓦在建项目和约 50 万千瓦筹建项目，推动公司装机规模持续提升，增强公司核心竞争力。 2.公司绿色能源与“双碳”目标高度契合 公司积极响应国家“双碳”战略，大力发展风电和光伏等清洁能源。截至 2025 年三季度末，新能源售电量达 25.44 亿千瓦时，节约标煤 20.70 万吨，减少二氧化碳排放 53.82 万吨。公司前三季度绿证交易 248.4 万张，累计为公司带来额外收益 489.18 万元。公司 2025 年荣获上市公司协会评选的可持续发展最佳实践案例。第四届国际绿色零碳节“绿色能源领军品牌”奖，windESG 评级由 BB 提升至 BBB，中诚信绿金 ESG 评价为 A 级。 3.拓展新能源新赛道，打造新的业务增长极 为深入贯彻国家及云南省能源发展战略，满足电网调峰需求，促进新能源大规模并网及有效消纳，推动昆明盐矿退役盐穴资源的综合利用，完善公司新能源产业发展的生态体系，公司昆明安宁 350MW 压缩空气储能示范项目已于 10 月 28 日正式开工。该项目总投资额达 18.72 亿元，计划总工期为 18 个月。

	该项目的实施，将有助于构建健全的公司新能源发展生态，显著提升公司的核心竞争力。 4.盐业板块稳定支撑，品牌影响力不断增强 公司是云南省唯一授权的食盐定点生产企业，旗下“白象牌”盐产品是云南本土知名品牌，深受全省 4000 多万民众信赖。2024 年，公司盐硝产销量达 178 万吨，创历史新高。2025 年前三季度，公司盐硝产量达 128.65 万吨，盐硝销量达 124.04 万吨。公司盐业持续推进绿色低碳转型，所属昆明盐矿、普洱制盐均入选国家级“绿色工厂”及云南省“绿色矿山”，“白象牌”盐产品已获得“中华老字号”和“生态井矿盐”认证，普洱制盐今年还通过了“零碳工厂”认证，成为行业内首家零碳工厂，体现出公司在传统民生产业中的责任与担当。 5.控股股东全方位战略支持，资源协同资本赋能 公司控股股东能投集团是省属国有重要骨干企业，是云南省能源战略实施和能源产业改革创新发展的的重要平台，具有较强的资产规模和资本实力优势，在新能源后续资源获取方面具有比较优势。近年能投集团持续加大风电、光伏新能源资源获取与投资开发力度，以新增电源补充夯实云南能源安全基础，加快省内配置新能源指标滚动开发落地。作为能投集团的新能源业务发展平台，能投集团全力支持公司做强做优做大新能源，多个优质项目均交由公司执行。 （二）未来展望 10 月 31 日，国家能源局正式发布《国家能源局关于促进新能源集成融合发展的指导意见》，明确提出要推动新能源从“单打独斗”转向“系统融合”，实现开发、消纳、产业协同的全面升级。11 月 10 日，国家发改委、国家能源局联合印发《关于促进新能源消纳和调控的指导意见》，到 2030 年，协同高效的多层次新能源消纳调控体系基本建立，持续保障新能源顺利接网、多元利用、高效运行。上述政策不仅是对当前新能源瓶颈的破局之策，更勾勒出 2030 年绿色能源发展的清晰蓝图。
--	---

公司将持续贯彻绿色化、市场化、一体化、数智化的战略方向，深化改革创新，提升效益和效率，坚定不移地做强做优做大绿色能源核心主业。同时，公司将加快推动盐业转型升级，夯实主业发展基础，推动公司高质量可持续发展，不断提升核心竞争力。

二、问答交流

1.请介绍一下公司现有新能源装机规模、在建项目投产时间以及未来项目储备情况？

答：截至 2025 年 10 月，公司并网装机规模已达到 225.725 万千瓦，在建项目装机总容量约 50 万千瓦，筹建项目装机总容量约 50 万千瓦。在建项目计划于 2025 年四季度及 2026 年一季度相继投产。与此同时，公司将持续加大资源排查力度，加强后续新能源项目资源获取。谢谢！

2.公司前三季度业绩下滑主要原因是什么？

答：总体来说，公司 2025 年前三季度经营业绩出现阶段性承压，但核心主业现金流强劲。一是天然气出表影响显著：自 2025 年 4 月起，公司不再合并天然气公司，导致前三季度营业收入减少约 4.38 亿元，是营收同比下滑 25.54%的直接原因。二是新能源发电量受气候压制：2025 年 1-9 月云南省遭遇近 30 年同期最多降水，风电场平均风速同比下降 1.04m/s，弃风率上升，新能源发电量同比减少 12.43%，叠加电价下行与刚性折旧成本，新能源板块利润短期承压。三是现金流质量逆势改善：25 年前三季度经营活动现金流净额达 12.28 亿元，同比增长 39.21%，主要受益于可再生能源电价附加补助回款大幅增加，凸显公司核心主业造血能力稳健。四是盐业板块稳健支撑：前三季度盐硝产销量持续增长，单位生产成本同比下降 5.36%，省外市场拓展成效显著，为公司提供稳定现金流。谢

谢！

3.天然气出表的初衷是什么？天然气出表对公司有何影响？

答：战略聚焦核心主业，清晰市场定位。天然气板块在公司培育时间较长，但管道业务是典型的重资产业务，前期投资大，消纳市场培育周期长。天然气资产出表，不仅可以显著降低公司整体负债水平和资产负债率，将管理和财务资源从天然气业务中释放出来，以更集中、更高效地投入到风电、光伏等增量项目的开发和建设中，还能消除其对公司整体业绩的影响，使公司的盈利增长更加稳定和可预测。天然气公司进入页岩气公司后可形成上中下游一体化协同发展，有利于天然气公司自身发展。谢谢！

4.近几年公司应收有所增长，主要的原因是什么？

答：主要是新能源国补。谢谢！

5.国补还有多少没收回？

答：2025 年截至目前公司收到可再生能源补贴回款 6.66 亿元，还有约 8 亿未收回。谢谢！

6.请详细介绍一下安宁压缩空气储能项目？该项目的运营模式以及转换率？

答：昆明安宁 350MW 压缩空气储能示范项目属于新型储能项目，项目建设规模 350MW/1750MWh。项目主要建设内容为空气压缩系统、透平发电系统、储换热系统、供水系统、升压站等系统和设备。地面系统拟安装一套 350MW 级压缩及发电系统，利用安 1-安 4 井盐穴腔体储存 1750MWh 电能。项目所选用的安 1-安 4 盐穴稳定性和可靠性经中科院武汉岩土力学研究所论证可行。项目拟建设一座 220kV 升压站，以 1 回 220kV

	线路接入昆明 220kV 普吉变电站，最终接入系统方案以电网审定方案为准。项目拟采用非补燃式压缩空气储能工艺系统，属于电网侧储能设施，充电时长 8 小时，额定功率发电时长 5 小时，年利用小时数不低于 1300 小时。项目及其配套设施建设总工期为 18 个月。 经 2025 年 10 月 15 日召开的公司董事会 2025 年第八次临时会议审议通过，同意该项目立项。项目总投资 187,167.00 万元。本项目资本金按总投资的 20%计，其余资金采用银行贷款等债务融资方式筹措；10 月 28 日，本项目在安宁市正式开工。 该项目的建设实施是公司积极践行国家和云南省能源发展战略的重要举措，项目可满足电网调峰和新能源大规模并网及消纳的需要，有利于推进昆明盐矿退役盐穴资源的综合开发利用，健全公司新能源产业发展生态。 该项目商业模式主要是参照市场化模式下的“容量市场（容量补偿或容量租赁）+电量市场（充放电价差或电力现货价差收益）+辅助服务市场”盈利模式机制。项目为电力系统提供转动惯量，在辅助市场中具备较强市场竞争力。压缩空气储能项目平均度电成本处于各类新型储能技术路线中较低水平，余热综合利用后综合效率可达 70%以上。谢谢！ 7.空气压缩储能项目会存在安全隐患吗？ 答：空气压缩储能的技术原理及技术路线较成熟可行。盐穴是在地表 400 米以下到 1000 米之间，自然形成一个腔体，另一方面要保证一定的压力，防止塌陷及断裂。公司聘请流体力学等领域的专家，前期耗时 2 年做了充分的可研论证，为项目的开工奠定了基础。谢谢！ 8.空气压缩储能与其他储能相比有什么优势？ 答：昆明安宁 350MW 压缩空气储能示范项目属于长时电网侧储能，生命周期在 30 年，余热综合利用后综合效率可达 70%
--	--

以上。项目可满足电网调峰和新能源大规模并网及消纳的需要，有利于推进昆明盐矿退役盐穴资源的综合开发利用，健全公司新能源产业发展生态。谢谢！

9.公司新能源项目的投资收益率是多少？

答：每个项目的具体情况不同，投资收益率情况也有所不同，公司目前的项目资本金收益率内部控制目标为风电项目不低于 8%，光伏项目不低于 6% 。谢谢！

10.公司目前的融资成本在多少？

答：目前公司的融资成本控制在 3%以内。谢谢！

11.公司风电建设周期比较短，主要原因是什么？

答：首先是前期，在前期土地、水保、林保、环评等审批上，公司有专业的团队持续跟进，从前期项目资源排查开始，各项工作扎实细致，专人专项，确保前期工作顺利完成；第二是在建设过程中，每个项目都倒排工期，严格按照时间节点开展项目建设。整个团队负责项目全生命周期管理。专业的建管团队也是公司的核心竞争优势之一。谢谢！

12.请介绍一下云南省电力市场机制电量和机制电价政策？风电和光伏的机制电价分别是多少？

答：云南省机制电量和机制电价实施方案，承接了 136 号文“价格市场形成、责任公平承担、区分存量增量、政策统筹协调”的要求，结合云南省新能源发展的实际情况，立足稳定新能源投资预期。实施方案明确：新能源上网电量原则上全部进入电力市场，上网电价通过市场交易形成；以 2025 年 6 月 1 日为界区分存量、增量项目，针对存量项目与现行政策妥善衔接，依据全容量并网时间分档设定新能源项目的机制电量比例，机制电价执行云南省燃煤发电基准价。对于增量项目，通过合理

设置竞价上、下限和机制电量的规模，组织新能源项目开展竞价，机制电量和机制电价执行年限为 12 年；建立差价结算机制，对机制电价高于或低于市场化交易均价的部分，开展差价结算。

9 月 29 日，昆明电力交易中心组织云南省 2025 年 6 月 1 日-12 月 31 日全容量并网的增量新能源项目机制电价竞价，此次竞价单个风电项目机制电量申报比例上限为 65%，光伏项目机制电量申报比例上限为 75%。竞价结果：风电机制电价为 0.332 元/kWh，光伏机制电价为 0.33 元/kWh。谢谢！

13.云南省电力消纳情况？

答：近年来，云南省新能源装机规模快速增长，新能源已成为仅次于水电的第二大电源。随着新能源并网规模的不断增长尤其是光伏装机规模的快速增长，系统中新能源出力与负荷特性不匹配的矛盾日益突显。同时，由于局部地区部分时段新能源大发时因区域网架无法承载集中上网的要求及系统的调节性电源不足，电力供需已经由“十四五”中后期“电力电量双缺”逐步转变为“电量总体平衡，用电需求增速放缓，午间清洁能源消纳矛盾突出”的特点。现阶段云南省在省内通过加快网架及调节性电源的建设，同时做好用电挖潜，省外利用好全国统一电力市场建设和南方区域电力市场进入连续结算的有利契机实现“应送尽送，能送尽送”。根据全国新能源消纳监测预警中心相关统计数据，2025 年 1-9 月云南风电利用率为 97.1%，光伏发电利用率为 93.7%。谢谢！

14.公司在新能源业务核心竞争优势？

答：一是政策驱动，“十四五”时期是中国碳达峰的关键期、窗口期，新能源成为云南“十四五”新增主力电源。二是得益于公司所处的优越地理位置以及资源优势，云南省的风电与水电形成了良好的协同互补效应，风电利用小时常年居全国前

	列。2022 年至 2024 年，公司风电的综合平均利用小时数分别为 2,533.35 小时、2,781.26 小时、2,489.69 小时，较全国风电平均利用小时数分别高 274.35 小时、556.26 小时、362.69 小时。三是存量新能源项目电价平稳过渡，新增项目机制电量比例有一定提升；四是专业化、规模集成化、智能化的管控运营优势。公司投资建设了新能源的远程集中控制中心，已经通过电网验收，现已完成 13 个场站数据接入及远动联调试验，正式进入试运营期。未来公司将聚焦 AI+大数据应用加快集控中心（二期）建设，从“集中监控”向“智能管控”转型，实现运营效率与发电效益的双重提升。五是资金保障能力突出。六是控股股东能投集团的大力支持。七是公司围绕产业链延伸补强 孵化培育新能源新赛道。谢谢！ 15.后续公司融资方式？ 答：公司持续强化信用体系建设，主体信用评级保持 AAA 级。目前主要采用银行贷款方式筹措资金，后续将综合公司的财务状况、项目资金需求及各类融资成本等因素，合理利用包括债权、股权等融资方式。谢谢！ 16.未来分红预期？ 答：2023 年度、2024 年度公司现金分红总金额（含税）分别占该年度归母净利润的 30.55%、45.01%。未来公司将继续实施积极、持续、稳定的分红政策，与全体股东共享经营成果，持续提升广大投资者的获得感。根据公司《未来三年（2025-2027 年）股东分红回报规划》，在满足现金分红条件时，公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 30%。谢谢！
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 11 月 23 日

