

证券代码：000037、200037；

证券简称：深南电A、深南电B

深圳南山热电股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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）
活动参与人员	公司董事长孔国梁先生，总经理陈玉辉先生，独立董事杜伟先生，独立董事宁杰先生，财务总监张小银先生，董事会秘书邹奕先生，参与公司2024年度网上业绩说明会的投资者。
时间	2025年5月15日15:00至17:00
地点	价值在线（www.ir-online.cn）
形式	网络文字
交流内容及具体问答记录	1. 请问董事长，公司多年来一直强调转型发展，为何迟迟没有大动作，2024年公司在转型发展方面到底采取了哪些实质性动作？目前这些转型举措的进展情况如何？ 答：感谢您对公司的关注。近年来公司在广大股东的大力支持和董事会的正确领导下，多方面探索转型发展路径。2024年，面对全球能源格局加速重构以及市场竞争日益激烈的复杂形势，公司深入分析行业趋势、市场需求，并结合自身的技术、人才、资源优势，进一步明确了向综合能源服务商转型的战略方向，全力拓展综合能源服务项目，初步建成“投建运管维”平台，实现从项目投资、建设、运营到管理与维护的全流程覆盖，为公司的持续经营和健康发展创造了更有利的条件。 在投资领域，公司完成储能母基金首期出资5000万元，并投资设立总规模为4亿元的储能子基金，储能子基金拟下设规模2亿元的储能公司，负责电站类项目投资，投资方向主要包括独立储能电站、工商业储能电站、光储充一体化站场等项目。深南电环保公司将协同公司系统内资源为基金电站类项目的开发、研判、投资、建设、运营、维护等提供全面综合服务，借助基金赋能推动公司在新能源及储能等领域战略布局，加快探索构建综合能源服务商业模式。在项目建设领域，深南电环保公司专注于向新能源及储能领域转型，新能源项目多点开花，投

	资939万元高水准完成兆驰工商业储能项目，项目于2024年4月正式投运后，储能系统高效运转，年内实现收入122万元，收益情况好于预期，为公司向综合能源服务业务领域拓展奠定了坚实基础。在项目运维领域，深南电工程公司集中攻坚燃机及新能源领域相关工程服务业务，先后签署多份技术服务合同，在青海格尔木300MW燃机电站重启项目中，成功签署超6000万元的项目合同。在物业租赁管理领域，协孚公司紧抓物业租赁管理服务机遇，全年出租面积超15,000平方米，整体出租率稳步攀升，盈利能力持续提升。 未来，公司将充分结合自身资源及能力禀赋，倾力构建“投建运管维”一体化平台，积极打造多元化、智能化的综合能源服务体系，不断增强可持续经营能力，持续提升核心竞争力，全面完成公司转型发展。 2. 董事长你好，公司在年度报告中提出要向综合能源服务商转型，请问公司在这一转型过程中是否有更具体、更具操作性的规划呢？ 答：感谢您对公司的关注。公司将以“三步走”战略实施路径，全力向综合能源服务商转型，打造具有深南电特色的综合能源服务商商业模式。第一步，以储能产业基金为依托，在项目合作开发过程中打造在新能源领域的“建运管维”专业化能力。2024年，公司打造“投建运管维”专业化能力已初见成效。第二步，凭借在项目“建运管维”过程中积累的站点资源、管理经验、专业团队，以点带面，进行科学决策，精准投资，强化综合能源服务全产业链布局。第三步，打造“投建运管维”全链条，提升核心竞争力，成为新能源资本专业服务商。 2025年，公司将坚定方向优化布局，全力推进公司转型发展。一是围绕打造综合能源服务商的战略方向，聚焦重点领域，全力拓展项目，持续推动公司转型发展。二是推动储能子基金正式运营，加强储能母基金、子基金联动，借助基金工具大力拓展综合能源服务项目。三是以运维为切入点，完善综合能源服务商模式，锻造全产业链能力，持续提升公司在综合能源服务领域的核心竞争力，逐步构建完善的综合能源服务商商业模式。四是全力推动所属企业围绕公司战略方向转型升级。深南电环保公司全力推进综合能源管理项目开发，形成多元化的综合能源服务组合。深南电工程公司积极开拓国内外新项目，加快市场化改革步伐。协孚公司持续推进物业租赁管理服务业务，强化综合服务水平，提升经营效益。 3. 总经理，您好！我想了解一下，贵司在2024年采取了哪些具体措施提升效益？ 答：感谢您对公司的关注。2024年，公司一方面积极贯彻落实保供电决策部署，坚定不移地履行电力供应社会责任；另一方面，聚焦主责主业，以创新思维和主动意识积极落实精益管理理念，致力于提升存量资产盈利能力，盘活存量资产，实现资产效能最大化。
--	---

	在存量资产经营能力提升方面,公司动态调整电力营销和燃料采购策略,科学统筹气电匹配,完成上网电量5.1亿千瓦时,电力业务边际贡献超6,000万元。同时,充分挖掘容量电价模式下的效益潜力,实现容量电费收入超4,800万元。此外,深南电环保公司售电业务实现零的突破,累计销售电量3442万千瓦时,实现利润125万元,为公司增添新的利润增长点。 在存量资产盘活方面,公司一方面全力推进深南电中山公司土地收储工作,实现A地块190亩土地的交付,累计收到土地收储补偿价款2.20亿元,为公司年度业绩奠定了坚实的基础。与此同时,积极推动深南电中山公司发电机组设备及相关资产的挂牌转让,根据市场情况及时优化挂牌方案,积极拓展潜在买家资源,动态调整谈判策略,多维度推进交易进程,最终于2025年3月成功实现机组设备及相关资产摘牌。此外,协孚公司盘活低效资源,圆满完成惠东协孚40%股权的挂牌转让工作,回笼资金5789万元。总体而言,2024年,公司聚焦存量资产盘活,加强营运资本管理,全面夯实资源基础,回收资金超2.2亿元,为转型发展注入强劲动力,储备充足资金。 4. 您好,公司在年报中提出了向综合能源服务商转型的战略方向,这听起来是一个很有前瞻性的布局。不过,当下市场竞争十分激烈,我想了解一下,公司在向综合能源服务商转型的过程中,具体有哪些独特的优势或者潜力呢? 答:感谢您对公司的关注。公司向综合能源服务商转型是结合行业趋势、市场需求以及自身优势综合考量后的决定,具体来说,公司主要有以下优势:一是国资国企优势,公司作为深国资在能源产业的上市平台之一,与国资体系保持密切协同,有着显著的国资特色,向综合能源服务及储能领域转型过程中可充分发挥资源整合、政策支持等方面的优势。二是行业专业优势,公司深耕燃气轮机发电领域三十余年,积累了深厚的专业底蕴与行业资源。凭借在电力系统领域的长期沉淀,公司构建了成熟完备的电力系统运行机制,涵盖技术研发、项目实施、运营管理等全链条环节。同时,公司汇聚了一批高素质、经验丰富的专业人才队伍,在燃机发电、电力交易、储能技术以及综合能源服务的“建运管维”等关键领域具备卓越的专业素养和丰富的实战经验。三是上市公司平台优势,公司作为国资国企及上市公司,有着更宽的融资渠道,未来推进新能源及储能项目时融资更为便利,融资成本更低。四是资产基础优势,公司资产负债结构健康,融资空间大,现金储备充足,资产基础较好,为公司未来向综合能源服务及储能领域转型发展提供了较为坚实的“家底”支撑。 5. 公司投资储能子基金及储能公司,后续项目投资的资金来源如何保障?若项目收益未达预期,对公司财务状况会产生多大影响? 答:感谢您对公司的关注。后续项目投资资金来源主要包括多方面。首先,在自有资金方面,公司通过合理规划资金使
--	--

	用，优化现有业务的资金配置，从日常电力业务及综合能源服务业务的经营收益中，预留出一定比例的资金，作为储能项目投资的基础资金。同时我们会积极探索多元化的融资渠道，如与金融机构合作争取低息贷款、引入投资者共同参与项目开发等，以保障资金充足。若项目收益未达预期，公司会根据具体情况及时调整运营策略，通过优化项目管理、降低成本等方式改善收益状况。从财务状况来看，我们在前期已进行充分的风险评估和资金规划，即便出现收益不及预期的情况，也会将其对公司财务状况的影响控制在可控范围内，不会对公司整体财务稳健性造成重大冲击，公司有足够的应对能力保障经营稳定。 6. 在新能源转型高资本投入背景下，未来分红比例是否会下调？ 答：感谢您对公司的关注。当前，公司正处于存量资产经营与转型发展同步推进的关键时期，一方面，公司电力生产主营业务仍面临燃料价格持续高企、发电成本与售电价格倒挂、电力市场竞争激烈等诸多考验，承受着较大的经营压力，公司需留存足够资金保障后续正常生产经营活动的顺利开展。另一方面，公司正围绕“成为国内先进的综合能源服务商”的战略目标，聚焦重点领域，全力拓展综合能源服务业务市场，持续推动公司转型发展，公司需持续强化现金流管理，为后续项目投资做好资金储备支持。因此，公司2024年度拟不派发现金红利。如公司后续实现盈利且具备分红条件，公司将严格遵守《上市公司监管指引第3号—上市公司现金分红》及公司《章程》等相关规定，结合公司整体发展战略及实际经营情况，制定合理利润分配方案，积极回报广大投资者。 7. 跟其他电力行业巨头竞争，公司在水电、储能领域的优势在哪？ 答：感谢您对公司的关注。公司暂未涉及水电相关业务。在储能领域，公司具备多方面优势。近年来公司通过独立储能电站的前期工作及光伏项目的建设运营，在储能类项目的前期筹备、建设、调试、运维等方面积累了一定的经验，具备专业人才优势。公司全力开拓综合能源服务业务领域，不断积累电化学储能、光伏、充电桩等新能源产业建设及运营经验，培养了一批专业技术力量，加之传统电力行业的积累与技术储备，为公司向综合能源服务领域进军储备了充足的技术和人才资源。同时，公司积极参与深圳市新型储能产业股权基金设立，可以借力储能基金在资金、产业生态、业务资源、并购机会等方面的协同与赋能，具备项目拓展优势。 8. 公司本期盈利水平如何？ 答：2024年度，公司营业收入总额4.43亿元，归母净利润2,191万元，2024年期末，公司总资产20.13亿元，归母净资产14.85亿元。2025年第一季度，公司营业总收入为5,841万元，归母利润为-1,395万元。2025年一季度，公司归母净利润同比减亏57.67%，扣非后归母净利润-1,548.48万元，同比减亏
--	---

	52.89%，原因如下：一是公司聚焦主责主业，以电力业务综合收益最大化为目标，精细制定出清策略，加强气电匹配管理，电力业务边际贡献同比提升；二是公司本期收到持有的其他权益工具投资的股息分配，投资收益同比增加；三是公司拓展低成本融资方式，利息支出减少，财务费用同比减少。 9. 你好，注意到公司官网发布了下属企业工程公司市场化改革相关新闻，请问对深南电公司整体转型有何意义？目前改革成果如何？ 答：感谢您对公司的关注。工程公司市场化改革对公司整体转型至关重要。2022年以来，受行业周期调整影响，传统电力建设企业面临严峻挑战。为突破发展困局，工程公司按照深南电公司战略部署，大力推进改革攻坚，通过优化资源配置、创新管理模式，聚焦核心业务突破，奋力拓展国内外电力工程市场，走出了一条“破冰突围”的转型发展之路。 在资源整合方面，公司将南山热电厂检修业务整建制转移至工程公司，实现了专业技术资源的聚合。改革整合后的检修平台在保障南山热电厂机组检修维护安全生产的同时，抢抓国内检修业务，实现了国内检修业务零的突破，签署多项技术服务合同，提升了公司在检修业务方面的市场竞争力。在管理提升方面，工程公司完成组织架构调整，建立了以市场化业务运营为核心的管理模式。各事业部独立开展业务，依据经营结果进行奖惩考核，有效激发了员工干事创业的激情和动力，提升了工程公司的治理效率及效能。在市场开拓方面，工程公司不断开拓国内外燃机电站建设工程技术咨询和技术服务市场，在格尔木燃机电站重启项目中成绩斐然。2024年成功签署项目管理、监理及EPCM管理合同，后续又凭借专业技术能力和服务意识赢得运维合同，擦亮了深南电在国内燃机行业的品牌。 未来，工程公司将继续深化改革，为公司成为国内先进的综合能源服务商提供坚实的技术和业务支撑，助力公司在综合能源服务领域实现更大的发展。 10. 公司之后的盈利有什么增长点？ 答：感谢您对公司的关注。公司之后的盈利增长点主要体现在两个方面，一是综合能源服务业务拓展：公司将坚定向综合能源服务商转型的战略方向，充分发挥公司在传统电力领域积累的设备管理经验、技术服务能力，完善制度体系以及电力专业人才向新能源领域进行转化，强化项目开拓，提供专业服务，增加业务收入，通过优质资产自持或阶段性持有实现综合性收益最大化，打造涵盖新能源资产投资开发、规划设计、整体建设、智慧运维服务领域的“一站式+数字化+智能化”全生命周期运营实力及全链条服务体系；二是存量资产经营优化：全面统筹电力生产运行、燃料供应、成本控制等关键业务，构建高效运行机制，优化气电匹配工作，在充分把控交易风险的基础上积极参与各类电力市场交易。同步持续深化降本增效工作，提升设备治理水平，在切实履行保供电社会责任的同时，
--	---

稳步增强电力业务的盈利能力。

11. 董秘你好，作为一名关注公司的投资者，我想了解公司2024年在市值管理方面采取了哪些举措？公司有没有一些针对性的策略或行动？

答：感谢您对公司的关注。2024年，公司聚焦存量增效与产业布局优化，全力提升自身内在价值。存量方面，公司动态调整策略优化电力营销，挖掘容量电价效益，推进售电业务，提升资产经营能力的同时加快资产盘活，完成土地收储、股权转让及账款回收等工作。产业布局上，公司积极响应国家战略，布局新能源及储能领域，推进储能项目建设与投资。所属企业也实现突破，在新能源、工程服务、物业租赁等领域多点开花，助力构建新发展格局。

在此基础上，公司始终高度重视可持续发展和股东的长远利益，全方位做好投资者沟通与交流，通过规范的信息披露及专业的投资者关系管理，确保及时、真实、准确且完整地向投资者展现公司的生产经营状况以及转型发展进程，让投资者深入了解企业的内在价值。

未来，公司将聚焦经营管理优化，持续夯实发展根基，增强内生增长动能。同时，公司将积极寻求新的发展机遇，引入增量资源，全力以赴推动公司的转型升级。通过采取多样化的举措，进一步提升企业的核心价值，努力以更加优异的业绩回报广大投资者的支持与信任。

同时公司提醒广大投资者，二级市场的股价会受到宏观经济环境、行业发展趋势、投资者预期等诸多因素的影响，存在一定的波动性。敬请投资者在做出投资决策时，充分考虑各种潜在风险，谨慎投资。

12. 行业以后的发展前景怎样？

答：感谢您对公司的关注。在全球能源格局加速重构和“双碳”目标持续推进的背景下，构建以新能源为主体的新型电力系统和深化电力体制改革已经成为中国能源发展的关键任务。2024年，我国新型储能保持高速增长，年度新增新型储能投运装机规模4370万千瓦/1.098亿千瓦时，截至2024年底，全国已建成投运新型储能项目累计装机规模达7376万千瓦/1.68亿千瓦时，约为“十三五”末的20倍，较2023年底增长超130%，新型储能累计装机规模首超抽水蓄能。这表明储能与新能源配套发展路径已经从政策推动的初期阶段逐步转化为市场化发展需求。

伴随着新能源及储能行业的快速发展，大量新能源及储能项目需要专业技术服务支持，综合能源服务行业也迎来了发展机遇。在“源网荷储”深度协同的发展趋势下，综合能源服务作为一种新兴商业模式，能够整合多种能源资源，为客户提供一站式、一体化的能源解决方案，有效满足客户对于能源高效利用、低碳环保以及成本控制的多元化需求，展现出巨大的发展潜力和广阔的市场前景。

	13. 你好，从年报和一季报可知，公司在向综合能源服务商转型，目前已开展储能等业务。在这些新业务拓展中，面临的最大的挑战是什么，公司打算如何应对？ 答：感谢您对公司的关注。公司在综合能源服务领域积极布局，已取得显著进展。在储能业务方面，公司已通过投资储能母基金及子基金，布局储能产业链上游。兆驰工商业储能项目已顺利投运，运营收益良好，验证了公司在储能领域的技术实力和项目管理能力。公司中山独立储能电站一期项目（100MW/200MWh, 总投资3.1亿元）也即将正式投运，标志着公司在储能电站运维领域迈出了坚实的一步，进一步完善了储能业务的产业链布局。未来，公司还将积极探索更多的综合能源服务项目，打造“投建运管维”一体化平台，培育新的利润增长点，推动公司持续健康发展。 公司在新业务拓展过程中，最大的挑战主要来自市场竞争与技术迭代。目前综合能源服务市场发展迅速，吸引了众多参与者，竞争十分激烈。同时，储能等技术更新换代较快，需要持续投入研发以保持竞争力。针对市场竞争，我们将充分发挥公司在电力行业积累的技术优势、人才优势、品牌优势与客户资源，加强市场推广，以优质服务获取更多市场份额。对于技术挑战，一方面会加大内部研发投入，培养专业技术团队；另一方面，积极与科研机构等开展产学研合作，紧跟行业前沿技术，确保公司在新业务领域的技术先进性，从而推动新业务持续健康发展。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	不适用