**乐山电力股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | √特定对象调研🗆分析师会议🗆媒体采访  🗆新闻发布会 🗆现场参观 🗆业绩说明会  🗆现金分红说明会 🗆业绩暨现金分红说明会  🗆其他 |
| 活动  名称 | 机构调研现场交流会 |
| 活动  方式 | 现场会议 |
| 参与单位  名称及人员 | Walter Scott& Partners： Paul Loudon Michael Scott |
| 时间 | 2024年9月4日9:00-10:30 |
| 地点 | 现场会议 |
| 公司接待  人员 | 副总经理、董事会秘书：游涛先生  公司相关部门负责人 |
| 投资者关系活动主要  内容介绍 | **1、问：请简要介绍一下公司的基本情况**  答：乐山电力股份有限公司(简称“乐山电力”) 是1988年3月经乐山市人民政府[乐府函（1988）12号]批准发起，1988年5月17日成立的股份有限公司。1993年4月26日，乐山电力首创“股份制办电”先河，公司股票（股票代码：600644）在上海证券交易所挂牌交易。公司业务横跨电力、天然气、自来水、新兴业务、酒店服务等领域。截至2024年6月末，电力用户52.53万户,拥有110千伏变电站22座，主变35台，总容量116.50万千伏安，为乐山市“三县两区”提供电力保障。自来水用户25.71万户,建有自来水厂4座，日供水能力24万立方米，供水“五区八镇五街道”，与城市发展同频共振。燃气用户40.90万户,拥有燃气高中压调压站7座，城市燃气输供网络管线1200余公里，最大供气能力140万方/日，形成了以金马线、夹乐线为主，高新线为辅的“两主一应急”供气格局。  近年来，乐山电力紧扣乐山市“345”工作思路，抢抓能源革命新机遇，坚持创业、创新、创造，谋定“33221”发展布局，奋力推进“六大攻坚行动”，加快构建现代化产业体系，推动公司实现高质量发展，为乐山市经济社会高质量发展贡献乐电力量。  **2、问：公司有五大业务板块，分别是电力、天然气、自来水、综合能源和酒店。请简要介绍一下各个业务板块的概况？**  答：公司目前主要有电力业务、天然气业务、自来水业务、新兴业务、宾馆业务五大业务，主要经营模式和行业情况如下：  1.电力业务：公司电力业务拥有水力发电站和独立的电力网络，主要通过“输配电价模式”和自发电力销售获取收益，公司电网供电区域主要分布在乐山市和眉山市的部分区县。  2.天然气业务：公司天然气业务通过“购销价差”和安装服务获取收益，天然气气源采购来自中国石油天然气股份有限公司天然气销售川渝分公司成都销售部，公司供气和安装服务区域主要集中在乐山市市中区和五通桥区。  3.自来水业务：公司自来水业务通过生产自来水并直接向用户销售后收取用水费，扣除供水成本后获取收益以及安装服务获取收益，供水和安装服务区域主要集中在乐山市市中区、五通桥区和沙湾区范围内。  4.新兴业务：新兴业务主要涉及售电业务、光伏运维业务、电力建设运维业务以及节能技术、新能源技术推广服务等，主要通过降低用户侧用能成本、电力类施工及提供相关技术服务以获取利润。  5.宾馆业务：通过住宿、餐饮、会议经营等获取收益，主要为金海棠大酒店。  **3、问：公司2023年约20%的销售额来自前五大客户，主要是哪些客户？**  答：公司2023年前五名客户销售额62,785.02万元，占年度销售总额21.03%，均为电力用户，主要集中在化工、纸业、瓷砖、饮用天然水行业。  **4、问：可再生能源发电并网的进展如何？这给公司带来了哪些挑战？**  答：截止2024年6月，公司分布式光伏发电项目共计22个，总装机容量504.18千瓦，为规范分布式光伏并网服务，制定了《分布式光伏并网管理办法》。目前并网装机规模不大，对公司影响有限。  **5、问：公司在储能领域做了哪些努力？**  答：经过一年多的探索与实践，公司与国网四川省电力公司所属 14 家公司签订了《合作框架协议》，与108家用户达成意向协议，并建成投运 7个用户侧和台区侧储能试点项目，4个用户侧储能项目在四川电力交易平台上与售电公司完成签约，成功进入市场化交易，具备快速复制推广的成熟经验。  后续规划方面，一是坚持以“打造四川首家专业储能公司”为发展定位。以乐山电力龙泉驿区100MW/200MWh电化学储能电站项目成功入选四川新型储能试点示范项目为契机，形成储能项目全生命周期管理范本，建设储能专业人才队伍；二是用户侧储能和电网侧协同发展，加快分布式储能投资建设；三是做好储能3－5年拓展规划、抢抓市场机遇。  **6、问：公司电水气价格机制以及公司在提升客户满意度和改善服务水平方面做了哪些重点努力？**  答：公司电力销售中工商业用户电价执行输配电价机制，燃气销售价格执行顺价机制，自来水销售价格执行成本监审机制。  公司在提升客户满意度和改善服务水平方面,主要做好以下工作：  一是通过政务服务平台及“网上乐电”APP，全面推广用电业务报装全流程线上办理；居民用户、低压非居民用户的用电报装压减至2个环节，高压非居民用户用电报装压减至4个环节；高压用户申请资料精简2项，对高压单、双电源用户,供电方案答复时限分别压减至10个、20个工作日内。取消10千伏非重要客户的供电方案审查，取消单电源客户设计审查和中间检查,竣工验收压减至2个工作日内，装表接电环节压减至2个工作日以内。  二是持续深化“互联网+营销服务”，多渠道开展线上缴费业务。积极开展“网上乐电”APP推广，通过“预存有礼”、微信朋友圈广告投放、线下宣传等多种形式开展宣传。  三是持续推进客户经理“网格化”综合服务，配置台区经理345个，片区经理48个，细化各项服务措施，落实主动服务机制。  **7、问：公司在供水可持续性方面是否存在问题？**  答：自来水经营业务依据乐山市人民政府审核同意的《乐山市中心城区供水区域划分方案》进行，拥有政府特许经营权。截至2024年6月末，公司建有水厂四座，从两个水源地取水口取原水，供水能力24万立方米/日，能持续有效的满足供区内的供水需求。  **8、问：公司发电资产情况及其带来的优势？**  答：截至2023年末，公司自有和控股拥有的发电站12座，合计装机容量11.1615万千瓦，年均发电量约五亿千瓦时，且大部分发电站运行多年，折旧已基本摊销完毕，具有较强的竞争优势。 |
| 附件目示  （如有） | 无 |