

# 广州迪森热能技术股份有限公司

## 机构调研会议纪要

交流时间	2019年5月30日
公司参会人员	陈燕芳、赵超兰
会议主题	公司日常经营及发展规划
参与单位名称	兴全基金

### 一、董事会秘书陈燕芳女士与投资者问答：

1、Q：目前公司C端壁挂炉产能和订单情况？

A：目前公司壁挂炉生产线产能满足订单需求。公司积极推进C端壁挂炉业务，部分地区如河北石家庄、廊坊、唐山、邯郸、陕西渭南、安徽、北京等地区中标或入围“煤改气”、“煤改电”项目。受壁挂炉产品“以气定改”政策因素、销售淡季、上年同期基数较高等因素影响，目前订单较上年同期有所回落。

2、Q：公司2019年第一季度业绩下滑的原因？

A：目前，公司业务处于天然气产业链下游（相关装备及运营服务行业），定位为“清洁能源综合服务商”。公司的业务范围覆盖了工业、商业端（B端）及家庭消费终端（C端）等多个领域。2019年第一季度公司业绩下降主要原因如下：B端方面：报告期内，公司顺利完成B端装备生产基地的搬迁工作，受此影响，B端装备业务较去年同期有一定回落；同时B端运营业务前期筹建项目陆续试运行，对公司经营业绩产生积极影响。C端方面：由于受上年同期家用壁挂炉“煤改气”业务业绩基数较高的影响，报告期内公司业绩存在回落压力。

3、Q：请问目前B端运营项目的情况？

A：2018年，公司部分园区项目如公司黑龙滩度假区分布式能源站（二期）、三岔湖景区能源站项目、三门峡项目、云南楚雄项目等陆续投入运营，2019年一季度，公司在建项目如武穴工业园区热电联产集中供热项目、湘潭天易示范区项目等已陆续进入试运行阶段。公司将持续加强项目运营管理，为用户提供安全高效、经济环保的热力产品和服务，确保投产项目早日实现经济效益。

4、Q：B端运营新项目的投资标准是什么，未来计划如何发展？

A：公司在开拓市场时，提高了热能运营服务项目的选择标准，倾向于选择资金实力强、信用程度高、发展前景好、蒸汽或热力用量多的优质大型企业。对园区集中供热项目，公司从园区用能企业的投产进度及用热情况、行业发展前景、投资回收期限等因素综合考虑，优先选择综合经济效益较高的园区合作。未来公司将结合经营情况，对运营类项目投资保持谨慎的态度，主要投资精品项目。

5、Q：园区项目是如何结算付费的呢？

A：公司一般先与当地园区管委会签订合作/投资协议，约定园区集中供热/气合作投资内容，再与当地园区内用能企业签订用热/气协议。公司或当地项目运营子公司根据与用能企业签订的合同，一般按月与用能企业结算。

6、Q：公司B端装备搬迁情况如何，目前订单情况怎么样？

A：目前公司已顺利完成B端装备生产基地的搬迁工作。公司将在常州锅炉现有的基础上，继续实施可转债募投项目“年产20,000蒸吨清洁能源锅炉改扩建项目”，进一步扩充公司水管锅炉、火管锅炉、常压锅炉、导热油炉的产能。公司也将充分利用常州的区位优势，将常州锅炉打造成迪森B端装备的制造研发基地。受益于“煤改气”政策因素，目前常州锅炉订单相比去年有较大增长。

7、Q：未来公司对于B端业务和C端业务如何布局？

A：目前，公司核心业务处于天然气产业链下游（相关装备及运营服务行业），定位为“清洁能源综合服务商”。公司业务范围覆盖了B端装备、B端运营及C端产品与服务等多个领域。未来公司将借助可转债募集资金，打造“广州+常州”双制造基地，进一步完善公司的产业布局，形成公司华东地区B端装备制造与销售业务，华南地区B端能源运营服务、C端产品与服务的战略布局。三大业务板块协同发展，将快速有效的满足客户、市场的需求，同时保持对竞争对手的先发优势。公司长期看好天然气推广带来的市场机遇，目前，我国天然气一次能源消费比8%左右，十三五规划提出，2020年天然气一次能源消费比提高到10%，

2030年提高到15%，未来空间还很大，公司定位为清洁能源综合服务商，有望不断分享天然气消费增长带来的红利。

8、Q：公司应收账款稍有增加是与燃气公司合作有关吗？

A：公司主要和中国燃气、华润燃气、新奥燃气等大型燃气公司合作，付款按照合同条款分期支付，会存在一定的账期，但风险可控。

9、Q：公司C端壁挂炉的市占率情况？

A：根据中国土木工程学会燃气分会公开资料显示，2018年度公司壁挂炉发货量保持行业前列，在全国“煤改气”以及北方冬季清洁取暖大政策不变的背景下，随着行业更有序更科学的推动，小松鼠有信心未来做得更好。

10、Q：关注到公司小松鼠的宣传力度加大，有效果吗？

A：公司积极推动渠道建设，加大品牌建设。公司在CCTV-1及CCTV-4央视频道投放小松鼠品牌广告，并在核心市场沿线投放多组高铁广告，公司积极通过多种方式，持续提升小松鼠的品牌影响力。目前市场效果良好。