

# 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	2018年11月9日
公司参会人员	陈燕芳、罗楚欣
会议主题	公司日常经营及发展规划
参与单位名称	安信证券、融捷投资

### 一、董事会秘书陈燕芳女士介绍前三季度业绩情况：

公司前三季度实现营业收入 12.95 亿元，同比增长 1.83%；实现归母净利润 1.49 亿元，同比减少 8.79%。业绩下滑主要原因为：1) B 端运营方面，因受宏观经济环境影响，客户用气量及价格存在波动，对公司经营业绩产生一定影响；2) 目前 B 端装备业务正加快华东生产研发基地建设及业务调整和布局，短期内对经营业绩产生一定程度影响；3) C 端业务方面，2018 年“煤改气”政策推进节奏放缓，前三季度订单较去年同期存在一定程度回落。

### 二、董事会秘书陈燕芳女士与投资者问答：

1、Q：壁挂炉 2018 年前三季度销售情况？

A：2017 年“煤改气”推进出现了一些过急、过快的现象，2017 年全年，公司壁挂炉销量增速超 200%，使得 2017 年销量基数较高，2018 年“煤改气”实行“以气定改”，推进更加科学、平稳，在此背景下，公司前三季度壁挂炉销量同比有一定程度上的回落。

2、Q：家电厂商、热水器厂商进入壁挂炉行业，相对而言，公司的竞争优势是什么？

A：家电厂商的零售渠道和网点辐射范围广，但是公司在壁挂炉暖通上具有专业优势，作为壁挂炉龙头，公司具有先入优势，积累的品牌优势也较为突出。家庭要使用壁挂炉，购买壁挂炉只是一个环节，后续要对地暖、水暖管道进行铺设，需要专业考虑供热、美观、设计等多方面因素，需要较强的售后服务支撑，公司在这方面经验优势突出。

3、Q：未来公司对于 B 端业务和 C 端业务如何布局？

A：公司业务主要是 B 端装备、B 端运营和 C 端产品和服务。

B 端装备方面，公司 2018 年收购了常州锅炉，5 月份开始并表，常州锅炉原有的主要产品是蒸压釜，技术和产品质量优势突出。公司目前在广州的锅炉生产基地受制于土地，产能有限，也无法生产大型锅炉，公司未来将充分利用常州锅炉的技术优势和区位优势，将常州锅炉打造成 B 端装备的制造研发基地。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 2 万蒸吨清洁能源锅炉改扩建项目”，进一步扩充水管锅炉、火管锅炉、常压锅炉、导热油炉的产能。行业内很多大型的锅炉厂年收入可以达到 20 亿以上，公司 B 端装备业务希望向大型锅炉厂商看齐。

B 端营运方面，由于外部经济形势变化、信用环境收紧，2018 年，公司主要着力于经营好现有的项目，精耕细作，成都世纪新能源（控股 51%）发展向好，上半年实现净利润 5617 万元，同比增长 11%。如果未来有优质的 B 端运营项目，公司也会去积极争取。

C 端产品，目前占比较大的是壁挂炉，随着北方煤改气推进回归理性，公司将不断优化市场营销和内部管理，苦练内功，巩固行业龙头地位，18 年以来，公司加大壁挂炉渠道建设和营销力度，加大广告投入，在中央电视台和高铁投放小松鼠广告。此外，B 端设备制造基地迁往常州以后，广州原来的厂房将进行升级改造，将其打造成壁挂炉、新风系统、热泵等舒适家居的研发生产基地。消费持续升级，壁挂炉零售市场会有较大的发展潜力。

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 7%左右，十三五规划提出，2020 年提高到 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，希望不断分享天然气增长带来的红利。

4、Q：公司 6 亿元可转债的进度？

A：可转债 9 月已经中国证监会审核通过，目前在等核准文件。