

	2017 10 17

## 一、 董事会秘书黄博介绍公司基本情况：

### 1、 迪森股份基本情况介绍

公司成立于 1993 年，专注于供热设备燃油燃气锅炉的研发、生产及销售，2008 年进入生物质能源领域并逐步发展成为生物质供热领域领导者，2015 年公司战略调整升级，进入更为广阔的清洁能源领域。2016 年公司通过收购世纪新能源、迪森家居，快速切入天然气分布式能源领域及 C 端产品与服务领域（燃气壁挂炉）。

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”，主要利用天然气等清洁能源为工业及商业端（B 端）用户提供热、冷、电等清洁能源综合服务，并提供燃气锅炉装备产品；同时，以“小松鼠”燃气壁挂炉为核心，为家庭消费终端（C 端）用户提供以家庭供热/暖为核心的舒适家居系统解决方案。

公司业务范围覆盖了 B 端运营（能源第三方运营服务）、B 端装备（工商业燃气锅炉装备）及 C 端产品与服务（壁挂炉等舒适家居产品与服务）等多个领域。

在国内环境污染日益严峻的背景下，国家能源改革不断深化，国内天然气价格改革步伐加快，能源的清洁化利用以及天然气利用比例日益提高。2016 年起，中央 1

国家发改委等部门关于《加快推进天然气利用的意见》，到 2020 年，国内天然气在一次能源消费结构中的占比力争达到 10%，到 2030 年，该比例有望提高到 15%。未来十年，将是天然气相关产业发展的重要黄金期。

随着煤改气政策的积极推进及气改和电改加速，分布式能源的经济性有望逐步得到体现，公司 B 端业务订单有望进一步释放；随着中央及地方支持北方地区冬季清洁取暖相关政策的实施，壁挂炉行业迎来了增长爆发期。目前，公司前三季度业务订单情况呈现大幅增长态势，迎来壁挂炉及燃气锅炉订单释放的高峰期。

## 二、 投资者问答环节：

**1、Q：请介绍迪森家居壁挂炉的生产情况，是否满负荷生产、是否有扩大产能的计划？**

**A：**迪森家居小松鼠壁挂炉共有 ABC 三条生产线，产能为 90 万台/年。截至目前，三条生产线均满负荷生产。为满足未来订单生产需求，公司计划于今年年底至明年年初新增 2 条全自动生产线，产能扩张后，若按 24 小时满负荷生产，产能将达到约 140 万台。

**2、Q：请问是否有并购其他壁挂炉厂家的计划？**

**A：**迪森家居成立于 2000 年，为国家级重点高新技术企业，是国内最早从事设计、开发、生产、销售、服务于一体的家用燃气壁挂炉的企业之一。经过 17 年发展，迪森家居旗下“小松鼠”品牌壁挂炉系列产品，已是行业内知名品牌，也是最早获得欧洲 CE 产品认证的品牌，具备较好的品牌优势和品质优势。公司对壁挂炉的品质要求非常高，在研发、质检等方面投入较大以保证产品质量。公司目前不考虑收购其他壁挂炉厂家，将通过增加生产线补充产能。

**3、Q：请介绍一下壁挂炉市场空间？**

**A：**早期，壁挂炉行业发展主要受两个条件影响，一是管道天然气的覆盖程度，二是集中供热区域。2016 年下半年以来，受益于北方地区冬季清洁取暖政策推动及“以气代煤”等清洁能源替代政策的实施，小松鼠壁挂炉市场区域由过去主要集中在城市区域向城市郊区及农村地区发展。

2016年，根据公开数据显示，全国壁挂炉销量共210万台。受益于“煤改气”政策及冬季清洁取暖政策，2017年全年壁挂炉销量将有大幅增长，根据目前市场情况预测，2018年壁挂炉产销量将达到500万台左右。

**4、Q：请介绍一下公司壁挂炉销售情况及煤改气市场拓展情况？**

**A：**受益于“煤改气”及北方地区冬季清洁取暖政策影响，以及零售端持续增长推动，公司燃气壁挂炉业务呈现爆发式增长。今年前三季度，公司壁挂炉订单量达到40多万台，较上年同期增长428%，发货量超过30万台，较上年同期增长353%，销售量超过24万台，较上年同期增长254%。

从前三季度订单情况分析，煤改气速度明显加快，除河北地区，公司壁挂炉业务已向河南、山东、山西、天津等区域加快布局，未来公司将整合更多资源向煤改气市场倾斜。

**5、Q：请问在北方煤改气的政策影响下公司壁挂炉业务的毛利率有什么变化？**

**A：**2016年，公司壁挂炉产品销量为13.8万台，产品的毛利率约为40%。2017年上半年，公司积极参与到北方煤改气的市场，工程机销量增加，毛利率受到一定影响。

**6、Q：请问“小松鼠”壁挂炉在渠道上有哪些优势？**

**A：**经过多年的发展，迪森家居销售渠道已经实现对国内、国外主要市场的全面覆盖，形成以零售项目、工程项目、电商销售等多元化销售网络。在清洁取暖政策划定的“2+26”城市范围内，大部分地区有小松鼠壁挂炉门店，更加促进了公司业务开展；另外，公司广泛与燃气公司进行合作，与中燃及百川燃气达成战略合作关系，加强了公司的直销渠道。

**7、Q：请问北方清洁取暖市场壁挂炉的招投标方式是怎样的，回款情况如何？**

**A：**壁挂炉的招投标方式主要有以下几种：

- 1) 政府招标。主要分为公司直接投标和代理商投标两种方式。
- 2) 燃气公司招标。某些地区由燃气公司负责管网及设备安装，公司直接与燃气公司进行合作。

公司原则上采用不垫资的方式进行业务开展，可有效降低公司回款风险。

**8、Q：请问北方清洁取暖政府的补贴对公司有什么影响？**

**A：**目前，北方清洁取暖补贴政策发放一般有两种途径，一是直接向厂家发放补贴，以石家庄为例，一般壁挂炉安装调试后，由政府直接补贴给壁挂炉厂家；二是直接补贴给燃气公司，部分地区政府以燃气公司为代表进行招标，待壁挂炉安装调试后，由政府直接补贴给燃气公司。公司直接投标的区域，补贴一般半年到一年可以到位；代理商投标的区域，代理商全款提货，政府补贴由代理商负责跟进，总体来说，对公司不存在较大影响。

**9、Q：请介绍一下公司前三季度B端装备的订单情况及未来增长趋势？**

**A：**受益于天然气利用率提升及各地“煤改气”政策的快速推进，尤其是北京地区燃气锅炉对氮氧化物排放指标提高的需求及京津冀地区煤改气工业锅炉的需求增加，公司利用多年在燃气锅炉装备尤其是低氮冷凝锅炉的优势，快速抢占替换市场，公司的冷凝低氮锅炉积极参与北京地区的超低氮排放的改造，氮氧化物排放低于30mg每立方米，B端装备前三季度订单量较上年同期实现较大幅度增长，实现订单量704台。

**10、Q：请介绍一下公司在南方市场的拓展计划？**

**A：**壁挂炉销售主要受两个条件影响，一是管道天然气的覆盖程度，二是集中供热区域。在南方市场，一般不存在集中供热，近些年，天然气管网普及率增加，居民对生活品质要求的提升，南方市场成为公司壁挂炉销售布局和推广的重点区域。今年，公司已对南方重点城市进行布局，未来也将继续投入更多资源，积极开拓南方零售市场。

**11、Q：原材料上涨对公司产品价格是否会造成影响？**

**A：**受益于“煤改气”及北方地区冬季清洁取暖政策影响，壁挂炉行业迎来发展高峰期，上游部分原材料的上涨对公司有一定程度的影响，公司将通过多种方式降低成本，抵御原材料价格上涨给公司带来的风险。

**12、Q：目前北方大规模进行煤改气，燃气供应是否有保障？**

**A：**西起自陕西省靖边县，东至北京市顺义区高丽营，干线长达1083公里

的国家重点工程项目陕京四线即将建成，对河北等地燃气供应起到重要保障作用。另外，海气可供应 LNG 点供的区域，可缓解北方燃气供应压力。