**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7月11日 |
| 公司参会人员 | 陈燕芳、陈漪帆 |
| 会议主题 | 公司日常经营及发展规划 |
| 参与单位名称 | 国海证券股份有限公司、安信证券股份有限公司 |

**一、董事会秘书陈燕芳女士与投资者问答：**

1、Q：舒适家居系列产品相比市场其他产品有什么竞争优势?

 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。

2、Q：公司“煤改气”业务与哪些公司有合作？

A：公司“煤改气”业务主要和中国燃气、华润燃气、新奥燃气等大型燃气公司合作。

3、Q：2018年B端装备的销量有所下滑，今年是否制定了销售目标？

A： 2018年B端装备的销量下滑主要受搬迁的影响。目前，B端装备的搬迁工作已经完成，已具备正常生产销售能力。目前公司积极整合常州锅炉业务开拓、生产和经营管理等工作，努力提高公司B端装备产品销售业绩。

4、Q：目前，全球天然气供需不平衡，是否会影响公司“煤改气”业务？

A：公司具备生产壁挂炉、热泵、天然气锅炉、生物质锅炉、电锅炉等产品的能力，能源种类覆盖气、油、电、生物质燃料、清洁煤等，能满足不同用户的各种热能需求。公司将根据政策的推动节奏和市场需求，适时调整公司业务。

5、 Q：近日，国家发改委发布征求《关于解决“煤改气”“煤改电”等清洁供暖推进过程中有关问题的通知》意见的函，公司是否觉得这块业务有机会？

A：受宏观经济下行的影响，公司在对外投资方面更加慎重，公司未来将聚焦做一些精品项目和优质项目。

6、Q：公司B端装备目前订单情况怎么样？

A：目前常州锅炉积极布局市场，订单相比去年同期有所增长。

7、Q：B端业务一般服务哪些用户？

A：公司B端业务主要为一般工业用户、商业用户（如会展中心、酒店、商场、学校等）提供安全、环保、经济、稳定的能源设备与运营服务。

8、Q：公司的商誉是否存在减值风险？

A：公司收购标的迪森家居和成都世纪新能源近三年业绩情况均超过业绩承诺，根据业绩承诺完成情况，暂没有对公司商誉构成减值风险。

9、Q：目前公司的估值相对比较低，对于市值管理这一块公司有没有相应的措施？

A：迪森目前正处于向清洁能源综合服务商转型升级的关键阶段。公司目前积极整合常州锅炉，提高公司B端产品销售业绩；强化所投项目的运营管理，向管理要效益，提高投资回报率；在C端产品方面，加强在三四线城市的布局，提高市占率等。其次加强投资者关系管理，与投资者、分析师、监管机构和媒体加强联系与沟通。同时，公司围绕着清洁能源综合服务商的战略发展定位，内生外延，充分利用智能智造、工业物联网、大数据、绿色能源等先进技术提升装备制造及运营服务水平，致力于打造成为国际领先的清洁能源智能装备、智慧能源管理、智能舒适家居解决方案提供商，不断提升核心竞争力。

10、Q：公司对未来的发展有怎样的规划?

A：目前，公司核心业务定位为“清洁能源综合服务商”，主要利用天然气、生物质、清洁煤等清洁能源为工业及商业端用户提供热、冷、电等清洁能源综合服务，并提供清洁能源应用装备（主要为燃油燃气锅炉、生物质锅炉装备产品）；同时，以“小松鼠”燃气壁挂炉为核心，搭配热泵、新风、净水机，为家庭消费终端用户提供以家庭供热/暖为核心的智能舒适家居系统解决方案。未来，公司将在保证原有业务稳定开展的基础上，加强智能舒适家居业务领域新产品研发，增加新风、净水、热水器、电壁挂炉、热泵等新产品投放市场，加大在城市燃气及渠道方面的布局，努力提升产品的市场占有率；同时，在应用装备业务方面加大常州锅炉的业务开拓力度，进一步完善公司产业布局。公司将致力于结合智慧能源、智慧家居、互联网+、储能技术等全方位能源服务，构建分布式、智能化、互联化、平台化、综合化、金融化的“智慧能源运营平台”，创造“迪森4.0时代”。