

证券代码： 002267

证券简称： 陕天然气

## 陕西省天然气股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2023-003

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	华泰证券、天风证券、开源证券、安信证券、泰康资产、中航信托、复胜资产
<b>时间</b>	2023年5月24日至25日
<b>地点</b>	公司15楼、17楼会议室及电话连线
<b>上市公司接待人员姓名</b>	金融证券部部长宋婷、财务部部长王艳、证券事务代表王岳、企管经营部、金融证券部相关人员。
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>1、请介绍公司情况和主营业务？</b></p> <p>答：公司成立于1995年，2008年8月上市，公司控股股东为陕西燃气集团有限公司，持股比例64.43%。</p> <p>主营业务包括长输管道的建设运营管理和城市燃气销售。天然气行业分为产、运、储、销几个环节，公司主营业务属于中游和下游的天然气运输、供应和销售。公司经过近30年的发展，截至2022年末，公司已建成投运靖西一、二、三线，关中环线、西安-商洛、宝鸡、汉中、安康等天然气长输管道，总里程达4,030公里，具备165亿立方米的年输气能力，形成覆盖全陕西省11个市（区）的天然气管网。城市燃气板块，公司下设11家控、参股子公司负责城市燃气经营和销售业务，并建成中压及以上城市燃气管网里程超过2,300公里，累计发展用户超过68万户。公司已发展成为省内最优质的燃气资产持有者和主要的燃气供</p>

应商。

## 2、公司业务模式是什么？

答：公司主要业务为天然气的长输管道和城市燃气业务。长输管道是通过已建成的输气管道为上游天然气供应商（如中石油、延长石油集团）与省内管道沿线各城市和用户 提供天然气运输服务和销售服务。城市燃气是向下游终端各居民用户和工商业企业提供天然气销售、运输、燃气设施安装等配套服务。

## 3、公司气源主要采购自哪里？购气来源及结构如何？

答：公司天然气采购主要来自中石油销售陕西分公司和延长石油集团，中石油和延长石油集团为公司两家最大的天然气供应商，合计占比超 95%。

## 4、近年来，公司销售模式有什么的变化？

答：2020 年之前，公司主要经营模式为统购统销。自 2020 年 7 月起，省发改委加快推进燃气行业改革，公司长输管网经营模式由统购统销转为统购统销+代输混合模式。陕西省内天然气行业运销模式改革，鼓励上下游直签合同，公司将逐步从资源调配责任向提供高品质管输服务责任转变，公司统购统销业务的占比逐渐下降，管输服务业务占比快速上升。

## 5、统购统销模式转为统购统销+代输混合模式，对公司有什么影响？

答：代输模式下，公司不直接购入上游天然气资源，只负责受上（下）游供应商（客户）委托进行天然气的运输服务，该模式会降低公司的营业收入。

## 6、目前公司统购统销和代输两块业务在长输管网业务收入占比中分别是多少？

答：公司统购统销和代输业务占比情况为，2022 年，代输业务气量占比已超过统购统销，但数量基本持平。今年第一季度，统购与代输业务占比进一步发生变化约为 4：6，预计全年代输业务将超过 60%。

#### 7、公司季度间利润变化比较大的原因是什么？

答：季度业绩变化的主要原因是供暖季峰谷差影响，陕西多数城市和地区在我国北方地区，冬季期间属于供暖期，天然气需求量比较大，供暖季时间为上年 11 月 15 日至次年 3 月 15 日，因此，一季度供暖期为 2.5 个月，四季度供暖期 1.5 个月，供暖季导致公司销售气量大幅增加，季节性差异明显，利润指标也就相应呈现出季节性特点，一四季度高、二三季度低，从而一季度和四季度的利润占全年的比例比较大。

#### 8、公司 2022 年年报提到具备 165 亿立方米的年输气能力，但是 2022 年实际天然气输气量只有 72.55 亿方，利用率一半都不到，这是什么原因？

答：这与之前提到的天然气季节性差异相关，天然气供应是通过管网进行，举例来说，165 亿方年输气量除以 365 天，得出单日常管网单日输气量上限约为近 5000 万方，在冬季用气最高峰，单日输气量或达到 4000 万方以上，但夏季为非供暖季，主要用户为工商业，包括加气站、化工厂等，居民用气量下降，日均用气量较冬季也大幅下降，因此，全年来看，管网实际输气量与输气能力有一定差别，主要也是用气峰谷差造成，但作为天然气管网建设运营企业，也会统筹考虑管网负荷和上下游需求，在管网规划建设要留有一定富余气量。

#### 9、公司长输管道的管输费用执行什么标准，收入影响因素有哪些？

答：根据陕西省发改委的价格政策，《天然气管道运输定价成本

监审办法（试行）》，陕西省成本监审局每3年将对公司长输管网进行成本监审。对于省内长输管网定价，在负荷率达标的情况下，给予合理收益率为7%进行定价，不同地区因管道输送长度不一样，收费也不一样。以西安地区为例，现行的管输费标准为0.289元/方。

**10、为什么一季度收入利润都是同比下滑的呢？**

答：收入同比下降主要是购销模式变化导致，利润同比减少主要是今年LNG价格持续走低，公司部分可中断用户同比需求大幅下降，该部分销售业务2022年度毛利较高，造成利润同比下降。但从气量来看，公司一季度销气量同比小幅上升。

**11、“计划输气量74.5亿立方米；实现营业收入68亿元，利润总额6.5亿元；固定资产计划投资4.46亿元。”公司年报中制定的2023年目标，收入和利润总额相比2022年都要低，这个业绩目标怎么理解，是否今年可能会业绩下滑？**

答：公司历年经营计划的制定需考虑上游资源供应、下游需求、价格变化等多重因素，指标制定上以确保完成计划指标为目标，在实际经营中，公司也将多措并举，各环节增供扩销，降本增效，力争取得亮眼的经营业绩。

**12、城市燃气板块的盈利模式是怎样的？有什么其他业务。**

答：城市燃气业务比较多元化，既有天然气的购销、运输，也有天然气工程安装、燃气具的安装销售、终端用户增值服务等。

**13、在天然气上游门站价格很高时，公司长输和城市燃气板块是否会存在天然气价格倒挂现象？**

答：存在这种现场，上游天然气采购价格上涨，下游特别是居民用天然气是政府指导价，不能随便涨价，公司作为省内天然气主要供应商，承担冬季民生保供责任，部分居民端天然气终端价格

也可能存在部分无法传导的情况，市场上城燃公司也可能因此出现价格倒挂或亏损，相关企业可通过申请政府补贴予以补偿。

**14、公司的分红政策是怎么样的？未来还有可能继续高比例分红吗？**

答：公司一直以来实施持续稳健的现金分红政策，近年来，公司维持较高的分红比例以回报广大投资者。2022年，公司实施两次现金分红，当年累计现金分红为每10股派6元，公司2022年净利润几乎全部用于分红。未来，公司具体分红金额也将结合资本开支、自身经营情况确定，但以较高比例现金分红回报市场投资者的总体目标不变。

**15、公司未来除了主业天然气运销业务的增长，还有什么大的利润增长点？**

答：公司一直以来持续稳定经营，深耕省内和周边天然气市场，发挥自身在天然气运输和销售优势，持续开展长输管网建设和下游燃气市场拓展，经营业务规模和盈利水平持续增加。未来，公司将在“做专长输、做大城燃，做优上市公司”的目标下，全力推进省内输气干支线、国家干线互联互通管道建设，择优选择并购标的，积极拓展增值业务，提升并巩固行业地位，同时加速公司资产、市值规模和盈利能力的提升，实现管理的提升和价值的优化，高水平的投资回报。

**16、公司未来有没有再融资、资本运作的计划，有没有燃气资产注入计划。**

答：现阶段，公司将结合未来铜白潼管网建设、渝西线规划管网等进展和资本开支情况，适时开展股权再融资，满足公司生产建设和发展需要。同时，积极与集团公司对接沟通，积极配合加快推进系统内涉气资产的整合方案研究。

附件清单(如有)	
日期	2023-05-24、 2023-05-25