

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： 2023-004

| | |
|----------------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 （“走进上市公司”系列活动） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 陕西证券业协会、恒泰证券、恒泰期货、新华基金、长城财保、陕西金控、陕西科创投资、北京国富德宝私募、北京利物投资、瀛岳基金、华鑫证券、陕西云从投资、兴业证券、西安古城吴氏资管、国信证券、西安财帮基金、陕西方德、招商证券。 |
| 时间 | 2023 年 9 月 20 日 |
| 地点 | 公司 12 楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书毕卫、财务总监闫禹衡、金融证券部部长宋婷、企管经营部部长袁杰、财务部副部长台国明、证券事务代表王岳、发展计划部、金融证券部相关人员。 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、参观公司调度指挥中心</p> <p>二、介绍公司基本情况</p> <p>陕西省天然气股份有限公司是以天然气长输管网建设运营为核心，集下游分销业务于一体的国有控股上市企业，主要负责陕西全省天然气长输管网的规划、建设、运营和管理。依托陕西丰富的天然气资源，经过多年的不懈努力和长足发展，实现全省绝大部分地区双管道供给、关中区域环网运行，形成了全省“一张网”的绿色资源输配网络，是国内优质的省属大型综合天然气供应商。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、咸阳-宝鸡、宝鸡-汉中、汉中-安康等天</p> |

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。

同时，在城市燃气业务板块，公司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。公司已发展成为输气规模最大、市场覆盖最广的省属天然气公司。公司坚持经济和社会效应并重，充分发挥和不断放大企业优势，在加快发展中认真履行社会责任，多次受到中华全国总工会、国家安全生产监督管理局、国家体育总局等国家部委的表彰以及陕西省政府通令嘉奖，先后荣获“全国文明单位”等荣誉称号。

三、与投资机构沟通交流

1、公司长输管道具备 165 亿立方米的年输气能力，但是近年输气量为 70 多亿立方米，是否意味着公司管道运输的利用率不是很高？

答：公司天然气长输管道具备 165 亿方的输气能力，是根据整个天然气管网单日管网输气量上限值乘全年天数计算出来的。但公司销输气量受采暖季影响，季节性特点较为明显，冬夏季峰谷差异较大，非采暖季用气量较小，冬季用气量达到高峰，管网利用率较高。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，在管网规划建设中要留有一定富余气量。同时为降低季节性峰谷差带来的影响，公司也积极结合资源配置和市场需求提升资源配置能力，平抑峰谷差，进而提升公司利润率和市场占有率。

2、城市燃气业务毛利存在差异的原因是什么？

答：城市燃气业务毛利的差异主要取决于城市燃气区域的不同，比如说像西安地区，整个下游用户整体结构比较好，用户也相对集中，如果按照正常气款定价疏导是正常的话，它的毛利水平就比较高。但比如说偏远地区陕南三市，存在冬季不供暖情形，采

暖季的天然气消费量就整体偏低，其次陕南区域山地多，对于城市燃气管道的铺设来说相对分散，所以该地区的运营成本就很高，同样的用户前提下，每方气的毛利就占比较低。

3、公司长输管网业务的毛利率水平，从 19 年开始这几年都是持续提升的，背后的主要原因是什么？以及未来的公司毛利率能否持续提升？

答：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。在收入不变的情况下，代输业务毛利较高，该项业务比例增大后，就会导致公司长输管道业务毛利率的增加。未来一段时间内，公司还将继续维持统购统销+代输混合模式，同时还存在管输价格的变化、业务拓展、管道建设投资、用户用气结构变化等因素影响，毛利率应该还会稳定提升。

4、公司长输管道业务与城燃板块业务的营收占比是什么样的情况？

答：公司目前主要的业务板块是长输管道和城市燃气业务。自 2020 年 7 月起，省发改委加快推进燃气行业改革，随着公司的代输业务占比加大，虽然输气量持续增加，但长输管道的营收变化不大。公司在政策变化之后，也通过积极加大项目的投资建设，加大市场的开发力度，探索天然气的销售贸易业务进一步加大长输管网输气量。城市燃气板块发展相对较晚，收入占比较小，但公司近年来持续加大城市燃气板块开发力度，城燃板块营业收入占比持续提升。

5、公司未来分红水平如何？

答：公司未来还将实施持续稳健的现金分红政策，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。

6、目前公司城市燃气企业发展水平居陕西省内的什么水平？

答：目前，公司城市燃气板块业务在全省 107 个区县中已气化区县达到 87 个，剩余地区也通过天然气槽车、液化天然气等方式送达，全省城市燃气公司中，公司下设有控股公司 8 个，参股公司 4 个，负责省内城市燃气销售业务，城市燃气销售气量约 10 亿方/年。

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 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，165 亿方年输气量除以 365 天，得出单日管网输气量上限约为近 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，在管网规划建设中要留有一定富余气量。

9、公司长输管道输气业务是怎么定价的，最近还会调整吗？

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7%的准许收益率进行管输费定价，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、今年下游天然气价格如何，城市燃气板块是否存在价格倒挂现象，亏损的情况？

答：存在这种现象，上游天然气采购价格上涨，下游特别是居民用气是政府指导价，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。

11、讲解中提到，公司近几年分红情况比较好，分红政策是怎样的？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。

12、公司未来规划除了主业天然气运销业务和城市燃气业务的增长，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

| | |
|----------|---|
| | <p>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。</p> |
| 附件清单(如有) | |
| 日期 | 2023-09-20 |