

证券代码：000720

证券简称：\*ST 新能

## 山东新能泰山发电股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2019-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会（电话会议） <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	证券、基金等投资机构分析师	
时间	2019年3月26日	
地点	公司418会议室	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书刘昭营先生、财务负责人展航先生	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司基本情况</p> <p>山东新能泰山发电股份有限公司，股票代码为 000720，为华能集团旗下上市公司。公司于 1997 年 5 月 9 日在深圳证券交易所上市。2018 年 8 月，国务院国有企业改革领导小组决定选取百余户中央企业子企业和百余户地方国有骨干企业，在 2018—2020 年期间实施国企改革“双百行动”。公司被纳入本次“双百企业”名单。</p> <p>2018 年，公司实施重大资产出售，将原有电力、煤炭业务及上市公司母公司相关资产和负债出售，保留盈利能力较强的产业园开发运营业务以及盈利能力稳定的电线电缆业务。目前公司以产业园开发运营、电线电缆为主业，经营模式以自主开发、生产、销售为主。公司未来将向大宗商品智慧供应链集成服务方向发展，重点发展冶金、能源、工程配送、备品备件四方面供应链业务，在物流仓储平台、电商交易平台、供应链金融服务平台三个主方向进行布局和建设。发展重点是大宗商</p>	

品供应链集成服务项目, 产业园运营及物业资产管理等将作为公司发展的补充, 择优发展。

## 二、简要解读公司 2018 年年度报告及 2019 年度经营措施。

2018 年是公司转型发展、扭亏为盈的关键之年, 在前期通过资产出售有效降低经营负担, 实现产业结构优化的基础上, 有序推进提质增效, 全面完成各项经营指标。2018 年, 公司累计完成营业收入 26.03 亿元, 实现利润总额 12.51 亿元, 归属于母公司所有者的净利润 10.73 亿元, 每股收益 0.83 元/股, 加权平均净资产收益率 65.00%。截至 2018 年 12 月 31 日, 公司资产总额 52.33 亿元, 归属于母公司股东权益 21.80 亿元, 资产负债率 56.70%。

主要利润来源: 一是 2018 年完成重大资产出售, 公司实现转让收益 57,698.60 万元; 二是全资子公司南京宁华世纪置业有限公司 C 地块部分住宅项目顺利交付, 实现收入成本确认, 2018 年宁华世纪实现净利润 48,813.37 万元。

报告期内, 公司主要业务经营情况如下:

### (一) 供应链业务

根据公司未来将向大宗商品智慧供应链集成服务商发展转型需要, 为把握供应链金融发展机遇, 深化产业与资本融合, 全方位介入金融服务领域, 提升公司核心竞争力, 报告期内公司与上海华能电子商务有限公司、北京云成金融信息服务有限公司等共同出资成立江苏智链商业保理有限公司, 完成了供应链金融服务平台方向的布局和建设。

2018 年, 公司新开展大宗商品供应链业务, 与关联方南京华能南方实业开发股份有限公司(以下简称: 南京华能)开展大宗商品交易事项, 实现营业收入 4,106 万元, 为有效孵化大宗商品智慧供应链项目奠定基础。

### (二) 产业园业务

#### 1. 南京宁华世纪置业有限公司

### （1）产业园开发情况

报告期内在建项目江山汇 C 地块住宅项目（江山汇悦山府）部分住宅实现交付，实现收入成本确认，2018 年宁华世纪实现净利润 4.88 亿元。

报告期内在建项目江山汇 A 地块，总建筑面积 7.26 万平方米，已于 2018 年 11 月份开工，预计 2019 年 2 季度完成桩基工程，2020 年上半年达到正负 0 主体工程基准面。B、D、E 地块预计 2019 年上半年开工建设。

### （2）房产销售情况

截止 2018 年 12 月 31 日，江山汇 C 地块住宅项目（江山汇悦山府）总累计认购 659 套，占住宅套数的 97.9%；认购面积 6.22 万平方米，占住宅面积的 97%；认购金额 20.81 亿元，占住宅销售金额的 96%；回款金额约 20.67 亿。

### 2.南京宁华物产有限公司

南京宁华物产有限公司江山汇金 E 座项目，截至报告期末，已完成主体建设。

### （三）电缆业务

2018 年，国内电缆市场竞争日益激烈，行业监管更加严格。面对严峻的市场形势，公司控股子公司曲阜电缆根据市场变化，抓住煤炭市场好转的有利时机，加大矿用电缆销售力度，在保证原有市场的基础上，积极开拓铁路等新市场，取得了较好的成效。曲阜电缆 2018 年全年实现营业收入 108,704 万元，累计完成产值 131,448 万元。

2018 年，公司紧紧抓住纳入国企改革“双百企业”这一重大契机，深入推进综合性改革举措，目前正按照经国务院国企改革领导小组备案后“双百行动”改革实施方案的计划全面推进。2018 年，公司深入贯彻“契约化、职业化、专业化”的思想，完成了三项制度改革，营造了良好的人力资源环境，充分激发了企业活力和创造力，全面提升了市场竞争力。

2019 年重点工作：

1.做好项目建设，主要是宁华世纪 A、B 、D、E 四个地块建设。

2.继续扩大供应链业务规模和范围。

3.贯彻落实双百方案，稳步推进综合改革

坚持以市场化改革思想推进制度创新和改革实践，全面贯彻落实“双百行动”工作方案。加快健全企业法人治理结构，完善市场化经营机制，建立健全激励约束机制。根据企业发展实际情况，推进中长期激励机制建设。

4.统筹推进资本运营，优化调整产业结构

2019 年，公司将围绕发展定位，加强投资者关系维护、加强市值管理，通过资本运作迅速完善公司发展战略布局。一是要统筹建立市值管理工作体系，从公司治理、业绩说明、投资者宣传、资本运作四个层面开展工作，实现市值管理的科学、规范、有效。二是要加强投资者关系维护，通过信息披露、来访接待、邀请访问、业绩说明、股东大会等形式，加强与投资者的有效沟通，增进投资者对公司的了解，在资本市场树立公司良好形象。三是要高质量开展资本运作，以各种方式积极引进产业资本，进一步优化股权结构，结合公司未来定位，完善大宗商品供应链服务功能，拓宽公司发展空间，不断提高公司的市场竞争力和盈利能力，做强做优做大国有资本，确保国有资产保值增值。

三、问答环节中投资者与公司互动情况

**投资者问题 1：**新能泰山从 2018 年以来交运板块也没有什么具体的动作，请公司介绍物流板块大致的规划。

**刘昭营先生：**2018 年我们已经与上海华能电子商务有限公司、北京云成金融信息服务有限公司等共同出资成立江苏智链商业保理有限公司。基本完成了供应链金融服务平台方向的布局和建设，也是为下一阶段这方面业务的后续开展奠定了基

础。而且公司的控股股东华能能源交通产业公司，拥有强大的资源和业务能力，这可以为公司提供广泛的业务基础和相应指导。

公司将围绕供应链集成管理服务、供应链金融业务、物流电商平台业务、大宗商品贸易业务等，建设成集物流、交易和金融一体化的智慧供应链平台。

**投资者问题 2:** 2019 年业务贡献的收入来源主要是产业园或电缆业务吗？

**刘昭营先生:** 2018 年宁华世纪部分住宅项目交付，实现收入成本确认，实现大幅盈利。第二个大宗商品供应链这块，2019 年要加大规模和力度，我们在 2019 年年初已经披露了，与华能能源交通公司开展了一些大宗商品的关联交易，预计金额不超过 30 亿。在集团内部销售煤炭，预计金额不超过 5 亿。电缆业务经营状况良好。

**投资者问题 3:** 现在电缆竞争也比较激烈，请问电缆业务还有什么优势？

**刘昭营先生:** 公司电缆产品类型以中低压电力电缆为主，全国电缆厂家众多，生存环境比较严峻，前期资产剥离公司保留了这块业务，一是考虑这么多年电缆业务一直是盈利的，二是主要考虑到产业协同性，下一步曲阜电缆也作为备品备件业务的一部分纳入了公司整个大宗商品供应链的规划。下一步还将继续加大在曲阜电缆技术改造和研发的力度，继续开发一些新产品。

**投资者问题 4:** 请问地产业务的规划，公司具有什么优势，有没有向其他区域扩张的可能？

**刘昭营先生:** 公司产业园运营是一个综合体，主要对原有土地的升级改造，住宅只是其中一部分，比如宁华世纪的江山汇项目，总建筑面积是 53 万平方米，住宅总建筑面积 9.97 万平方米，只占很小的一部分，其他主要是写字楼、公寓、酒店

和商业等，公司作为产业园运营商进行项目综合体的开发，不是一个纯粹的住宅项目公司。未来产业园方面，公司初步考虑不参与二级土地市场竞拍，而是在一级、一级半市场以及集团内部土地盘活等方面开展工作。

**投资者问题 5：** 供应链业务利润率水平，毛利率水平相对较低，公司在这个方面后期有什么规划？对于供应链业务的利润贡献，公司有没有什么相关的展望？

**展航先生：** 关于供应链业务，公司是在 2018 年四季度刚刚开展，前期是做供应链的试点，不过多追求这方面的毛利率，未来公司供应链搭建完成以后，将金融工具嫁接进去利润会通过各个节点显现出来。

目前业务开展主要在集团内部关联方开展的，这是公司可以长期从集团内部引入的资源，下一步随着业务的成熟，我们也将积极拓展外部业务。另一方面不排除通过收购、兼并的形式扩张业务规模。

**投资者问题 6：** 请问供应链业务未来发展的模式是怎样的？

**刘昭营先生：** 供应链集成管理服务方面，公司通过数据挖掘与价值挖掘的方式，着重“4+N”发展战略，即以冶金、能源等 4 个供应链业务线为核心业务板块，并通过物联网及大数据等互联网技术，搭建供应链集成运营平台，实现业务快速增长和创新发展。供应链金融服务方面，公司将以保理服务为核心开展业务，建立金融服务平台以开放合作方式开展多种供应链金融服务。物流电商平台业务方面，公司将通过核心技术手段，打造透明、高效的物流供应链，全面提升供应链效率。

**投资者问题 7：** 集团公司对上市公司的定位是怎样的？

**刘昭营先生：** 公司大股东华能能源交通公司是华能集团国企改革试点单位，新能泰山不只是国企改革的试点单位，同时也被定位为华能集团物流业务的整合平台，向集团现代服务

	<p>业中大宗商品供应链服务板块上市公司转型发展，未来的发展重点是大宗商品供应链集成服务项目，产业园运营及物业资产管理等将作为公司发展的补充，择优发展。</p> <p><b>投资者问题 8：</b>目前公司主要的投资盈利来自出售资产，请问下一阶段能否保持投资盈利持续增加，现金流持续充足？</p> <p><b>刘昭营先生：</b>去年公司剥离了原来亏损比较严重的电力煤炭资产，剥离完成之后，目前公司经营业态经营状况良好。随着公司房地产开发的持续深入，包括未来整合供应链业务板块的发展，结合曲阜电缆技术的升级改造，对细分市场的再分割，公司盈利能力还会增强。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2019年3月26日