

证券代码：000723

证券简称：美锦能源

## 山西美锦能源股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-003

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	安信证券、申银万国、金鹰基金、中海基金、光大永明资产、沅沛投资、砥俊资产、国泰基金、杭州钱江新城金融投资、中银基金、泉汐投资、非马投资、平安资管、富安达、山楂树投资、大成、五矿资本、中融人寿、泰康等 19 家投资机构
时间	2021 年 4 月 12 日晚上 20:00
地点	电话会议
上市公司接待人员	姚锦丽 董事、副总经理 李 友 监事会主席兼销售部长
投资者关系活动主要内容介绍	<p>基本情况介绍</p> <p>一、煤焦业务板块</p> <p>    公司在煤焦业务方面拥有诸多优势。</p> <p>    1、规模优势。公司焦炭现有在产产能 715 万吨/年，在建的内蒙项目焦炭产能有 600 万吨/年，还有拟合作产能 130 万吨/年。中国的焦炭产量约占全世界焦炭产量的 70%，2020 年山西焦炭产能 1.05 亿吨，约占全国的产量 22%左右。从产能上看，美锦是国内最大的焦炭企业之一，在焦炭行业中拥有规模优势。</p> <p>    全国的钢铁行业对焦炭的定价基本参照河北钢铁的焦炭价格调整，河钢集团是公司最大的客户，公司向其提供的焦炭占其采购量约 30%，对于河北钢铁的焦炭采购价格拥有较强的议价权，以此对全国焦炭价格有很强影响力。</p> <p>    2、质量优势。公司华盛化工新材料项目，采用碳化室高度 7.65 米的焦炉，是目前国内装备最好，智能化最强的焦化项目，生产焦炭质量进一步提升。公司主要产品是顶装一级焦，顶装焦炭在整个焦化行业中比例很小，比较稀缺，是大容积钢炉必需的原材料。公司焦炭一直供不应求，由于自身质量优势，销售价格较均价略高。</p> <p>    3、成本优势。华盛化工项目人工成本大幅降低，相同的产能原先需要 3000 多人，智能化生产后，只需要 500 人左右。运输方式也采用皮带上站装火车代替了以前的短倒上站，使综合物流成本大幅降低。华盛化工还有延伸配套项目，包括 30 万吨/年的乙二醇，15.5 万吨/年的 LNG，还有 6 万吨/年的硫酸以及工业高纯制氢，盈利水平还会进一步提高。</p>

4、客户优势。公司客户主要集中在华北、华东、东北等地区，以河钢、鞍钢、宝武钢铁这些大型的国企央企为主，都是合作多年的战略合作伙伴关系，实力雄厚，需求稳定。

5、物流优势。公司拥有两座华北地区最大的铁路发运专线，同时购置使用650辆焦炭专用敞车用于焦炭运输，组建的20个专列，基本上每天发运量都在4-5列，强有力的保证了焦炭的物流运输和销售。

6、保障民生。公司属于环保达标的大型焦化企业，担负着保证民生的责任，同时我们也得到政府多方面的支持，比如环保限产等方面对我们的影响不大。

关于目前焦炭市场的行情：

1、上游市场。焦炭行业上游是炼焦煤行业，2019年以来国内炼焦煤产量逐步增加，虽然近期进口煤炭可能受影响，但是国内产量平稳，供给整体平衡，炼焦煤的价格相对稳定。焦炭的成本90%左右来自炼焦煤，炼焦煤产量的稳定和市场供需平稳，使得焦炭成本也相对稳定，保证了焦炭的利润。

2、下游市场。焦炭行业下游是钢铁行业，焦炭是炼铁必不可少的燃料，90%以上的冶金焦炭都用于炼钢。去年以来，国内的钢铁需求产量逐年在递增，对焦炭的需求也在逐年递增，尤其是近期以来疫情得到控制，国内的经济很快恢复，国家双循环战略和GDP增长目标的提出，将会推动基建项目的增加，钢铁需求也会随之增加，特别是今年钢铁的需求较大概率是会增加的，钢铁行业的利润目前也相当可观，现在主流钢厂每吨钢材的利润都在1000元以上，钢厂的高利润也给焦炭的价格和利润提供了保障。目前唐山地区钢铁企业，有一些限产情况，但是由于钢铁市场目前需求旺盛，加之钢厂利润丰厚，唐山地区以外的钢厂现在满负荷的生产，冲抵了唐山地区一部分限产产能。

3、焦炭市场。2021年春节以后到3月份，焦炭价格冲高回落，3月底市场价格企稳，焦炭的需求也在回升。公司产能在逐步增加，目前产品利润相对可观，预计4月份焦炭行业又开始启动新一周期的价格上调，公司对后续行情保持乐观。

## 二、氢能业务板块

产业链布局：公司是从2017年开始涉足氢能，经过5年的发展，公司已完成“一点一线一网”的战略布局。一点即飞驰汽车，飞驰已经在市场上推广了上千辆的氢燃料汽车，累计运行里程超2500万公里，处全国前列。飞驰汽车是全国第一批取得氢燃料电池整车生产资质的企业。一线即燃料电池核心零部件产业线，在产业线上，公司先后参股了在氢能行业核心的零部件企业国鸿氢能及鸿基

创能。国鸿氢能是在 2015 年和飞驰汽车共同成长的第一批燃料电池电堆和系统的高新技术企业，主要产品为做燃料电池的电堆和系统，国鸿氢能建成了全球规模最大的，技术比较领先的氢燃料电堆的生产基地，最近三年国鸿氢能电堆的产品在国内市场的累计占有率在 70%以上。国鸿氢能在 2020 年 10 月份也推出了完全自主知识产权的电堆和系统。鸿基创能国内首家将膜电极国产化并规模化生产的公司，研发团队由加拿大国家工程院院士、前巴拉德 CTO 叶思宇院士领衔，同时还有前 AFCC 的团队人员共同组成，鸿基创能的团队也获得了 2020 年科技助力经济奖。一网就是加氢站网络的建设，目前在国内拥有 6 座运营站，在国内主要经济区域规划建设 100 座加氢站。同时公司在北京参股了北京的环宇京辉，环宇京辉是北京地区规模最大的氢气的生产和销售的企业，也是北京市唯一取得了氢气运输资质的企业，现有 100 多辆氢气长管拖车，从 2018 年开始京辉就开始给张家口公交公司供应提供氢能源的保障业务，供应三条氢燃料电池示范运营线，积累了成熟的运营经验。同时，北京市政府指定环宇京辉为 2022 年冬奥提供氢气的保障。

“十四五”开局，“碳达峰”“碳中和”作为我国“十四五”污染防治攻坚战的重要目标，被首次写入经济和社会发展的五年规划。为响应国家号召，紧抓经济走向，近期公司与国家能源集团旗下国华投资等拟共同创立氢能发展新模式，即“绿电+绿氢+绿车+车辆运营平台”，建立起了一套比较完善的从制造端到应用端的氢能产业链，该体系完善成熟之后，公司会在全国进行复制。

“十四五”期间，公司与旗下飞驰汽车在公司区域化的布局的优势基础上，在山东省、浙江省、内蒙古、宁夏宁东等地逐步投放上万辆的燃料电池汽车，同时汽车生产成本及客户购置成本预计降低 50%左右。

其中，宁东是投资发展氢能产业的风水宝地，它丰富的风光电资源，它有近 300 平方公里的煤炭压覆区，这些都是规模化、低成本制绿氢的肥沃土壤。电网调峰的储能需求、精细化工生产需求为氢气的高效利用提供了多种场景支持。全国最大的煤化工基地为燃料电池汽车运行提供了有利的市场基础。从氢气的制取到利用，宁东都具备得天独厚的优势。飞驰科技将在宁东投资建立氢燃料电池整车生产项目，按照初期规划，到 2023 年前将建成年产 5000 辆氢燃料电池重卡研发、测试、组装生产线。另外，公司在氢能基础设施同时配套建设，公司将同国华投资在宁东地区共同打造风光氢储一体化项目。

问答环节

	<p><b>Q:</b> 公司的青岛项目得到了商用车的生产资质，未来有哪些相关的生产推广计划？</p> <p><b>A:</b> 公司控股子公司青岛美锦新能源是目前青岛市第一家也是唯一一家是取得氢能源汽车整车生产资质的企业。生产资质包括全类型的商用车，轻中重卡，公交大巴、特种车辆等。青岛美锦一期年生产规模 5000 辆，按目前销售市场分析，2-3 年内来进行达产，等到达产的时候公司可能再进一步提升产能，青岛生产的车辆主要是布局面向山东渤海湾地区，山东省具备有非常好的应用场景，例如山东港集团，对于氢燃料物流车来说是非常好的应用场景。</p> <p><b>Q:</b> 鸿基创能膜电极的目前产能状况是一个什么情况呢，未来几年大致的规划大概是什么情况？</p> <p><b>A:</b> 鸿基创能膜电极设计产能 30 万平米/年，可满足 5 万辆车用量。鸿基创能膜电极项目于 2019 年投产，预计 2021 年开始盈利，今年的产量预计是 200 万片，单片面积约 270cm<sup>2</sup>。</p> <p><b>Q:</b> 今年的供暖季结束有一批山西的焦化企业可能会进行关停，包括今年年底可能还会有一批关停，对行业有什么影响？</p> <p><b>A:</b> 去产能的话，去年执行比预期还要严格，按照计划来说是超额完成去产能的目标，今年一季度和二季度，山西和其它地方，基本上都在按照进度在执行，个别地方可能有适当的延迟，但是整体去产能完成是没有问题的，所以今年预计旧的产能在去，新的产能在逐步地建成，整体来说焦炭行业还是保持一个比较相对平衡的状态。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 4 月 14 日