

证券代码：600803

证券简称：新奥股份

新奥天然气股份有限公司 投资者活动记录表

编号：2023-002

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"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
时间	2023年9月	
参与单位名称	花旗、天风、中信、东吴、信达、光大、安信等分析师及基金经理	
上市公司接待人员	联席 CEO 于建潮 总裁 郑洪弢 CFO 王冬至 总裁助理 宗波 董事会秘书 梁宏玉 财务与创值运营总监 程志岩 投资者关系总监 危丽萍 投资者关系经理 王璐	
投资者关系活动主要内容	<p>问题 1：公司怎么看待此次出售煤矿的估值水平？ 回复：关于估值在市场上有相关案例，而且公司的煤矿资产也具有独特优势，包括埋深、铁路公路发运和建设、基础设施配套等。基于评估师提供的专业评估意见，买卖双方经讨论达成 66.7 亿元的股权定价是公允的。</p> <p>问题 2：请介绍下交易对手的情况，实际控制人从事煤矿开采只有一年的经验，并且资产规模较小，是否具备收购和履约的能力？ 回复：宏东能源集团是在鄂尔多斯当地历史较长的煤炭开采、运输和工程服务的企业，在内蒙有 4 座煤矿，超过 1000 万吨/年的生产能力，400 万吨/年的外运能力，经营健康，并且抓住过去两年煤炭的大好形势具备很好的收入和现金流。通过设立凯鸿科技公司进行交易，从交易条款中可以看到，截至目前已收到 20 亿的履约保证金，在股东大会批准后会全额收到股权价款和债务清偿款，在此之后办理股权交割。对宏东能源集团的选择，是基于过去十多家有意向的投资者中沟通、筛选，从交易价格、交易节奏、员工安排、后续合同履行和协作等综合判断和选择的结果，相信是对公司、交易对手、员工、煤矿经营都是有利的。</p> <p>问题 3：出售煤矿后，公司对甲醇业务的后续考量？ 回复：最初的能源生产业务是基于煤制天然气的初衷，如今甲醇工厂并非简单维持甲醇的生产和销售，实际也承载了公司在煤制气技术的研发、示范作用。目前加氢气化技术到了关键阶段，随着示范的成功，公司会与其他生态伙伴在内蒙、新疆等地进行煤制天然气方面的技术输出、装备制造等，以获取技术和 EPC 等的收益；同时获取煤制气资源，丰富公司天然气资源池。此外，公司依托甲醇工厂，也在探索研究相关制氢项目，开发内蒙周</p>	

	<p>边的氢能客户。</p> <p>问题 4：对于煤炭处置后的收益，未来会在哪些方面加大投入？ 回复：会有以下考虑：（1）在既有未来三年每年至少增加 0.15 元/股的分红政策基础上，另考虑增加特别派息，初步计划分 3 年派发，具体方案等交易结束、董事会批准后会明确公告，以回馈股东的支持；（2）利用充足的现金，优化财务结构，降低财务成本，提升评级水平；（3）加大力度获取国外长协资源，在已有美国 HH 指数挂钩的长协基础上，争取获取来自中东、澳洲等与石油挂钩的长协资源；与上游合作商一起探索获得国内非常规气源等，以丰富海外和国内的资源池，支持直销气客户的开发和发展；（4）根据公司战略，开展氢能等新能源领域探索，包括技术研发、装备制造及示范工程落地等，为将来潜力巨大的新能源市场建立更好的布局；（5）舟山三期项目建设，预计 2025 年完成，届时接收站处理能力从现有的 750 万吨/年提升到 1000 万吨/年，为公司获取海外资源、支持国内市场需求建立强大的处理和储运能力；（6）增加对子公司新奥能源的持股数量。</p> <p>问题 5：上半年城燃气量些许下滑，进入三季度，7、8 月份城燃的气量恢复情况如何？具体工商业的情况如何？ 回复：目前 7、8 月份城燃气量已呈现微增，工商业用户气量有所恢复。公司采用更加灵活的销售政策、更加多元化的服务套餐稳定客户用气。</p> <p>问题 6：明年直销气业务的增长展望？ 回复：直销气销售会统筹优化国际、国内两个资源和市场，在国内采取薄利多销的策略，持续做大气量规模，同时也通过市场智判，通过套期保值提前锁定国际长协利润。</p> <p>问题 7：新奥股份和子公司新奥能源两家的战略定位如何？ 回复： 新奥股份和新奥能源两家公司有非常清晰的战略定位和业务发展边界。 新奥股份是基于天然气垂直领域打造天然气产业智能生态运营商，包括海外资源获取，舟山接收站、国家管网等基础设施的运用，以及下游在新奥能源经营区外的大工业、中小城燃、电厂以及交通能源客户的开发，也会根据国际市场的变化，将自主资源在国际市场直销。同时，依托产业最佳实践，新奥股份打造天然气产业智能运营平台-好气网，加速聚合天然气产业需求、资源、交付、储备生态，创新发展数智服务，赋能行业升级。 新奥能源基于公用事业发展而来，具备城市运营商的思维和运营能力，在特许经营权范围内，拥有庞大的客户基础（2884 万家庭客户和 23 万工商业客户）和基础设施（7.9 万公里自有管线）。目前正在向打造新奥智城的方向转型，以天然气销售切入，大力发展智家、智企、智基，聚焦在客户端的横向发展。 新奥能源是一家独立的香港上市公司，按照相应的公司治理规则，相关交易完全按照上市规则进行市场化交易。新奥股份与新奥能源两家公司既有市场化交易又有协同发展：新奥股份借助资源、设施和数智能力支持新奥能源城燃客户开发，同时新奥股份的国际资源池也强化了新奥能源获取国内资源的谈判优势；而新奥能源庞大的销售气量也增加了新奥股份国际资源采购的议价能力，从而获取更有竞争力的国际资源，同时基于新奥能源 20 多年积累的丰富下游业务场景最佳实践，助力新奥股份好气网平台的打造。</p>
附件清单 (如有)	无