

证券代码：605090

证券简称：九丰能源

## 江西九丰能源股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 网络会议
<b>时间</b>	2022年3月1日下午 14:00-16:30 2022年3月2日下午 15:00-16:10	
<b>方式</b>	现场会议、电话会议	
<b>参与单位名称</b>	国金证券 高明宇、杨帅；平安资产 吉喆；华夏基金 戴芳哲；融通基金 商小虎；景林资产 王晓东；建信资管 杨玥；生命资产 李燕玲；朱雀基金 许可；天虫资本 陈贤；上海信托 朱家贤；上海利幄 蒋雨轩；领骥资本 方力、李安；西南证券 唐静；哲云投资 王海刚；真科基金曾维江；谦宏投资 徐伟强；怀新投资 李东平、彭康迪；上海峰境 付诚成；东凯新 陈增鹏等以及其他投资者  <b>合计 42 人</b>	
<b>上市公司接待人员</b>	公司副总经理、董事会秘书 黄博	
<b>投资者关系 活动主要内容</b>	<b>一、黄博先生介绍了公司基本面情况</b>  江西九丰能源股份有限公司于 2021 年 5 月 25 日在上海证券交易所主板上市，是国内专注于燃气产业的大型清洁能源综合服务商，深耕华	

南市场 30 余载，主营业务包括液化天然气（LNG）、液化石油气（LPG）等，业务涵盖国际采购—远洋运输—码头仓储—物流配送—终端服务等全产业链，实现了清洁能源“端到端”的全方位布局，并致力于成为“具有价值创造力的清洁能源服务商”。

分业务来看，在国家“双碳”战略目标下，未来较长时期内，国内天然气需求将持续增长。因此，LNG 业务是公司大力布局与积极发展的核心业务。2020 年以来，国际、国内天然气市场出现较大变化，公司审时度势地提出了“上陆地、到终端、出华南”的 LNG 业务战略发展规划，并积极实施落地。LPG 业务方面，化工原料需求增长将带动 LPG 消费需求稳步增长，公司将充分利用过去 30 多年来在 LPG 行业积累的品牌、客户、国际信用、资源池、保供服务等优势，在稳固华南市场的基础上，实现异地复制扩张，推动 LPG 业务台阶式增长。

除此之外，近年来，氢能作为清洁的低碳能源，受到国家和地方政府的高度关注，多项支持氢能产业发展的鼓励政策陆续出台，我国氢能产业发展正步入快车道，发展模式和发展路径也逐渐清晰。同时，广东省氢能产业具有良好的发展前景，与公司当前业务具有较大协同性与匹配度，在此背景下，公司提出了未来氢能产业发展规划，并积极布局与实施。

## 二、互动提问

**问题 1：请解释一下公司 LNG 业务“上陆地、到终端、出华南”战略的具体内涵？**

**回复：**上陆地：上市前，公司不断完善“海气资源池”建设，并取得了“海上 LNG”产业链优势。2020 年及 2021 年，国际油气价格出现较大波动，虽然公司拥有充分的长协气优势与保障，但单一气源面临的成本波动对公司可持续增长及稳定经营依然带来了挑战。“上陆地”主要侧重于公司“陆气资源池”建设，在国内气源丰富的地区（如川渝区域），获取成本较为可控、保障程度强的陆地井口气资源和管道气，平滑公司成本波动，降低经营风险。

到终端：经过多年的调整和优化，目前公司 LNG 国内业务形成了以工业（园区）用户、燃气电厂、大客户等直接终端用户为主（用气占比达 70%），城燃、贸易商等中间商客户为辅的客户结构，有利于公司强化客户黏性，提升价格弹性，保障整体盈利能力。未来，公司将继续提升直接终端销售规模，力争用 3 年左右时间，将直接终端用户销售比重提升至 90% 以上，并积极推进热、冷、电等综合能源服务。

出华南：过去，受制于单一码头区位，考虑到 LNG 的运输半径，公司 LNG 业务目标市场主要集中在华南区域。未来，随着公司“陆气资源池”的布局，以及利用国家管网公司 LNG 接收站窗口期，公司将通过“资源+市场”模式，积极拓展华南以外市场，有效提升公司 LNG 业务规模。

**问题 2：本次重组森泰能源的背景和目的，以及双方的协同性？**

**回复：**2021 年下半年，公司提出了“上陆地、到终端、出华南”的 LNG 业务战略实施规划。

森泰能源为全国领先的 LNG 全产业链经营平台公司之一，在内蒙古、四川地区有 4 家 LNG 生产加工厂，目前具备年产 60 万吨 LNG 的液化生产能力，在西南和西北地区的 LNG 汽车加气市场具有较高知名度，同时积极推动页岩气开发及综合应用。

双方的业务协同度较强，本次重组也高度吻合公司 LNG 业务“上陆地、到终端、出华南”的发展战略：

（1）公司将在“陆气”资源方面获得重要支点，正式形成“海气+陆气”的双气源格局，强化双方在资源、市场、区域、管理、规模等方面的协同性，有效降低单一气源对公司经营可能造成的波动。

（2）公司的市场辐射范围将从华南区域快速扩展至西南及西北地区，在实现全国产业布局方面取得积极进展。

（3）在终端市场方面，公司将从现有以工业（园区）用户、燃气电厂、大客户为主的直接终端用户基础上，快速切入到 LNG 汽车加气市场，有效扩展终端应用领域。

(4) 特别地，森泰能源在 BOG 项目提氢方面具有领先优势，公司可以快速参与到该领域，为下一步在该领域的大力拓展打下坚实基础；同时，公司可以借助森泰能源在原料气、加气站等方面的优势，按照公司氢能产业发展规划的要求，跨区域布局氢能产业，实现协同发展。

**问题 3、目前国内 LNG 价格快速上涨，对标的公司森泰能源业绩的影响？**

**回复：**森泰能源具备年产 60 万吨 LNG 的液化生产能力，本轮国内 LNG 价格快速上涨，将对森泰能源经营业绩带来积极影响。

**问题 4：公司与国家管网公司合作的主要模式？**

**回复：**2021 年 10 月 26 日，公司全资子公司九丰集团与国家管网集团粤东液化天然气有限责任公司，签订了接收站中长期 TUA 协议（LNG 接收站使用协议），2022 年开始，公司在国家管网公司相关 LNG 接收站窗口期内，将实现自有 LNG 资源异地上岸，并按照“资源+市场”模式，积极拓展华南以外区域市场。

**问题 5：国内天然气供需情况？**

**回复：**在我国能源消费结构转型升级背景下，我国天然气需求保持快速增长势头。根据公开信息，2011-2020 年，我国天然气表观消费量复合增长率为 10.6%，2021 年，我国天然气表观消费量为 3,726 亿立方米，增幅为 12.7%。2011-2020 年，国内天然气产量的复合增长率为 7.0%，2021 年，我国天然气产量为 2,053 亿立方米，增幅为 8.2%。2021 年度，天然气对外依存度达 45%，较上年同期增加 3.1 个百分点，创历史新高。2021 年度，我国天然气进口量为 1,676 亿立方米，增幅为 19%，其中进口 LNG1,106 亿立方米，增幅为 18.6%。

**问题 6：公司与巨正源的合作模式？巨正源的氢气是否具有竞争力？**

**回复：**公司与巨正源签署《共同开发氢能的合作协议》，双方以成立合资公司形式，深度合作开展氢能产业发展，合资公司出资比例为九丰能源 60%，巨正源 40%。氢气来源为巨正源 PDH 装置生产的氢气。双方共同推进氢能相关技术开发与市场化运营，包括关键技术开发、储运、充装、销售等。

巨正源系广东省属国有大型企业广东省广物控股集团有限公司的控股子公司，其 120 万吨/年的一期聚丙烯项目已于 2019 年投产，主要产品为聚丙烯（60 万吨/年）及副产高纯度氢气（2.5 万吨/年），二期项目规划年产 2.5 万吨氢气。公司和巨正源合作的制氢业务主要覆盖东莞、广州、佛山、深圳等珠三角地区，加氢站主要布局在东莞及珠三角地区。

相对于其他氢气来源，工业副产氢具有较强的市场竞争力，公司与巨正源将共同推动交通燃料用氢实现平价，全力服务于广东省氢燃料电池汽车示范城市群建设。

**问题 7：公司在氢能源产业中的发展定位，公司会介入燃料电池相关核心零部件？**

**回复：**公司在氢能源产业中的定位为上游，即制氢、充装、销售，实现产业闭环。在制氢环节，一方面通过与巨正源的合作，获取 PDH 工业副产提纯氢；另一方面，密切关注政策落地及氢燃料电池汽车市场变化，根据市场潜在需求，积极布局天然气重整制氢、电解水制氢等，为市场提供规模化、低成本的交通燃料用氢。在销售环节，公司将积极探索和布局加氢站，以及加气站改装加氢站，解决用氢“最后一公里”问题。

截至目前，公司没有介入燃料电池相关核心零部件领域的计划。

**问题 8：公司与广东国鸿合作的背景和目的？**

**回复：**2022 年 1 月 26 日，九丰集团与广东国鸿氢能科技有限公司达成合作意向，双方将在信息共享及市场开发方面展开深度合作。公司作为氢气资源提供方，将向国鸿氢能及其下游终端用户，提供完整的氢

气供应解决方案；国鸿氢能则将依托其在氢燃料电池领域的优势及影响力，与公司共享下游终端用户氢气需求信息。此外，双方业务团队也将展开全面合作，发挥各方在产业链中的优势，积极开发广东氢能利用终端市场。

公司与国鸿氢能互补优势明显（公司的资源优势，国鸿氢能的市场和信息优势），双方通过紧密合作，有利于公司精准布局终端加氢市场。

**问题 9：如何看待国际 LNG 及国内天然气市场价格波动趋势？**

**回复：**天然气作为优质、高效、清洁的低碳能源，在“双碳”的政策背景下，发展前景广阔。

从国际 LNG 需求来看，亚太、北美及欧洲地区为全球主要天然气消费地，其中北美、欧洲已经实现“碳达峰”，目前在走向“碳中和”阶段，未来天然气需求增长较为有限；亚太地区增长空间仍然较大，因此长期来看，LNG 需求将保持总体平稳。从 LNG 供给角度看，卡塔尔、澳大利亚、美国、俄罗斯等主要的天然气出口国供给量较充足，特别是美国 2021 年 LNG 出口量出现激增。因此，长期来看，国际 LNG 供需较为平衡，并不支持价格持续高位运行。受供需波动、地缘政治、疫情解封、极端天气、库存持续低位等因素影响，2021 年以来，国际天然气供需结构性错配问题凸显，短期天然气价格不断攀升，但并不改变长期国际 LNG 价格回归正常的基本逻辑。

从国内天然气需求来看，在“双碳”背景下，天然气将成为能源清洁低碳转型的“最佳伙伴”和支撑可再生能源大规模开发利用的“稳定器”，是双碳目标下唯一保持需求增长的化石能源；从供给角度看，我国天然气自产气缺口不断增大，对外依存度持续提升，预计未来供需长期将呈紧平衡状态。因此，长期来看，国内天然气价格预计将维持中高位运行。

**问题 10：公司进口 LNG 是否受到船运价格上涨带来的成本压力？**

**回复：**公司拥有自主船运能力，目前共拥有 8 艘运输船，其中 5 艘

	<p>LNG 运输船（3 艘自有，2 艘租赁），1 艘 LPG 运输船（租赁），募投项目在建 2 艘（1 艘 LNG 船，1 艘 LPG 船），能够完全满足公司 LNG 及 LPG 产品的承运。在采购端，公司多采用 FOB 装运港船上交货模式，用自有运输船运输更具有经济性。因此，国际船运价格上涨对公司进口 LNG 成本不构成重大影响。</p> <p><b>问题 11：请展望 2022 年及未来公司 LNG 业务的增长点或契机？</b></p> <p><b>回复：</b>关于未来公司的业务发展，首先是维护好现有客户，这是基石。从业务增量来看，首先是华南区域造纸、印染等高耗能行业的煤改气，该类型客户的典型特点是用气量大，保供要求高；其次，“双碳”背景下，天然气调峰电站用气将是天然气需求增长的主要拉动力；再次，通过“资源+市场”模式，公司将走出华南市场，开拓异地市场和客户；最后，公司定位为“具有价值创造力的清洁能源服务商”，将持续优化现有模式，为终端用户提供热、冷、电等综合能源服务，以及九丰全产业链价值输出，实现公司业务规模与盈利能力的持续提升。</p>
附件清单	无