

世茂能源：专注热电联产业务 坚持绿色、高效、循环可持续发展

——宁波世茂能源股份有限公司首次公开发行 A 股网上投资者交流会精彩回放

出席嘉宾

宁波世茂能源股份有限公司董事长
宁波世茂能源股份有限公司副总经理
宁波世茂能源股份有限公司董事会秘书
宁波世茂能源股份有限公司财务总监

李立峰先生
卢飞艇先生
吴建刚先生
胡爱华女士

东方证券承销保荐有限公司资深业务总监、保荐代表人
东方证券承销保荐有限公司业务总监

钟 凌女士
沈少波先生

宁波世茂能源股份有限公司
董事长李立峰先生致辞



方公里，在客户用汽需求量大及持续稳定的条件下,最远供热半径可达到15公里。

公司目前拥有35项专利,包括调整现有垃圾处理技术、燃煤热电联产技术等,以提高供电供汽运作效率,并在环保和节能方面形成了自己的优势。

未来,世茂能源将继续以“提供清洁、高效、稳定、可靠的综合能源服务”为宗旨,坚持绿色、高效、循环的可持续发展道路,将公司传统供热业务的范围进一步做大,高效、节能地满足客户的用热需求。与此同时,公司也将进一步拓展新的业务领域,多方位满足客户的能源需求。

本次在上交所主板发行上市,将是世茂能源发展历程中的重要里程碑。公司将以本次发行和上市为契机,通过募集资金投资项目的实施,努力创造更加优良的业绩,巩固和增强行业地位,驱动公司持续、健康、快速发展,不断提升企业价值。

我们真诚希望通过今天的网上交流活动,向大家充分介绍世茂能源在战略规划、经营管理和未来发展等方面的总体情况,解答广大投资者朋友关心的问题,使大家能够进一步了解和认识世茂能源的投资价值。我们坚信,广大投资者的高度信任与大力支持,是世茂能源成功发行上市的重要保证。未来,世茂能源将不忘初心,以更加优异的业绩回报各位投资者、回馈社会,为国家战略产业发展作出应有的贡献,更大的贡献!

最后,欢迎大家踊跃提问。谢谢大家!

东方证券承销保荐有限公司
资深业务总监、保荐代表人钟凌女士致辞



合利用认定”等审核。国家重视垃圾焚烧热电联产行业,出台了一系列政策鼓励该行业的产业化发展,公司未来的垃圾焚烧热电联产业务将有较大的发展前景。

在与世茂能源合作的过程中,我们被公司管理团队、技术人员及其他员工表现出来的高效、敬业以及专注于开拓创新的精神所感染。能够为世茂能源这样优秀的企业提供服务,我们深感荣幸!

我们期望,世茂能源通过本次公开发行和上市,能够在巩固现有垃圾处理技术基础上,继续增强研发能力、拓展新的业务领域;希望世茂能源在做好产品经营的同时,也能做好资本经营,充分利用资本市场,实现做大做强目标;最后,期待世茂能源在实现自身发展的同时,能够为国家的节能减排、环保事业作出更大贡献!

作为本次发行的保荐机构和主承销商,东方投行牢记为资本市场提供专业服务的使命,严格遵守证券发行上市的相关规定,勤勉尽责,与其他中介机构共同努力,本着自律、公平、公正的原则,切实做好世茂能源首次公开发行股票工作。同时,我们也更真诚地希望通过本次交流,能让广大投资者更加深入、客观地了解世茂能源,从而更充分地认识到世茂能源的投资价值。我们对世茂能源的未来充满信心,希望通过我们和公司的共同努力,能够让广大投资者分享优秀企业的发展成果。欢迎大家踊跃提问!

最后,预祝世茂能源首次公开发行取得圆满成功!谢谢大家!

宁波世茂能源股份有限公司
董事会秘书吴建刚先生致结束语



提供了良好的交流平台!

通过今天的交流和沟通,我们深切感受到广大投资者对世茂能源的关注和期待,也更加深刻地体会到作为一家上市公司的使命和责任。面向未来,我们将继续坚持创新引领发展,不断提升经营管理水平,并借助资本市场平台,为国家节能减排、环保事业作出更大的贡献。世茂能源全体员工将以更加专业、务实和进取的精神努力提高公司的核心竞争力,以更加优异的业绩回报广大投资者的支持与厚爱!

真诚希望各位投资者今后能持续关注和支持世茂能源的发展,欢迎大家继续通过电话、信件、电子邮件等各种方式与我们保持密切的沟通与联系。我们将严格按照相关法律、法规,及时、准确、完整地做好信息披露工作,成为一家值得广大投资者信赖的上市公司,同时力争实现股东价值、员工价值和社会效益最大化目标。再次感谢各位投资者的支持、信任与厚爱!

最后,希望我们携手共进,创造和分享属于世茂能源更加美好的未来!谢谢大家!



经营篇

问:公司的主营业务是什么?

李立峰:公司主要从事以生活垃圾和燃煤为主要原材料的热电联产业务,主营业务为供热与发电,主要产品是蒸汽和电力。

问:请介绍公司的主要产品及用途。

卢飞艇:公司的主要产品是蒸汽和电力,均为工业企业基础的能源产品。其中,蒸汽产品供应至余姚市中意宁波生态园和周边电镀园、食品园区域内的工业企业;电力产品根据与国网浙江省电力有限公司宁波供电公司签署的《购售电合同》全部并入宁波电网。工业蒸汽作为主要的热力传递介质,通过管道传输至工业企业,主要用于生产过程中的加热、烘干等工序;电力为现代广泛使用的能源,通过上传至电网,终端用户接入电网使用。

问:请介绍公司供热业务的辐射范围。

卢飞艇:公司承接了包括中意宁波生态园在内的周边企业集中供热业务,将随着长三角区域一体化深入推进、中意宁波生态园的发展壮大而快速发展。公司供热半径通常为10公里,供热辐射范围约300平方公里;在客户用汽需求量大及持续稳定条件下,最远供热半径可达到15公里,供热范围可扩展至杭州湾新区。

问:公司的营业收入是多少?

胡爱华:报告期各期(2018年、2019年、2020年,下同),公司的营业收入分别为25260.22万元、26356.49万元和29912.96万元,年均复合增长率为8.82%。公司主营业务为供热和发电业务,主营业务收入分别为22317.04万元、22663.67万元和25939.77万元,收入规模逐年增长,年均复合增长率为7.81%;其他业务收入占比相对稳定,主要为生活垃圾焚烧补贴(处置费)、摊销的开口费,厂房租金、废料、煤渣和灰渣的销售收入。

问:公司主营业务毛利率是否有变动?

胡爱华:报告期内,公司主营业务毛利率分别为45.26%、52.64%和52.24%。其中,供热业务毛利率为45.08%、51.14%和52.79%,逐年增长;发电业务毛利率为46.09%、58.95%和50.59%,有一定的波动。

问:公司在报告期内是否获得了政府补助?

胡爱华:报告期内,公司获得政府补助金额分别为564.67万元、190.43万元和1,698.16万元。政府补助具体为生活垃圾焚烧发电项目基建资金、增值税退税、房地产退税、土地使用税退税、节能专项资金、工业政策奖励、退还墙改专项资金、授权发明专利奖励、研发投入补助、工业技术改造专项补助等方面。

发展篇

问:公司未来3年的发展计划是怎样的?

卢飞艇:公司制定了积极的3年拓展计划,以保证业务的持续增长并向外部区域拓展。具体的计划情况如下:1)依托中意产业园提升现有业务规模;2)拓展主营业务范围;3)向外部区域拓展。

问:公司的技术开发和创新计划是怎样的?

卢飞艇:公司将在以下几方面着重进行技术开发与创新:1)以国家现行环保能源政策为导向,调整及改良现有垃圾处理技术基础上,进一步研发高效的污泥、工业垃圾、农林废弃物等固废处置技术,实现多种固废的高效、无害化处置和资源化利用;2)进一步开发环保、节能相关的技术,包括飞灰无害化处置、垃圾渗滤液及其浓液处理、烟气洁净排放等“三废”处理技术和工艺,更有效地控制固废处理项目排放的环境污染物,进一步降低污染物排放指标;3)开发压缩空气、氧气、氮气等多种工业气体集中供应的相关技术,丰富公司的能源供应类别,提高能源供应效率。

问:公司的主要竞争优势有哪些?

卢飞艇:公司拥有以下竞争优势:1)区位优势:公司位于余姚市滨海新城,作为区域性热电联产企业向中意宁波生态园、周边电镀、食品园区提供集中供热。公司作为该区域唯一的热源点,目前产能利用率已基本饱和。随着园区规模的不断扩大,园区内企业的不断增多,公司未来的供热需求也将不断增加,现有产能远不能满足区域内企业的热负荷需求,公司集中供热业务未来发展潜力较大。2)先发优势:公司在余姚地区具备固废处理的首发优势,也为公司发展成为余姚地区的静脉产业园(垃圾回收和再生资源化利用产业)创造了优良条件。3)管理优势:公司主要管理人员和技术人员长期服务于公司,在十余年的经营

过程中,积累了丰富的垃圾焚烧、燃煤热电联产行业管理经验,建立了一套科学的系统化技术标准 and 运营模式。目前,公司已上线管控一体化信息系统,初步实现了生产经营的全程数字化管理,通过采用先进的管理手段,进一步保障了安全生产,提高了生产效率。4)技术优势:公司坚持以技术研发和自主创新为主导,建立了成熟的技术研发体系,培养了经验丰富的技术团队。公司目前拥有35项专利,包括调整现有垃圾处理技术、燃煤热电联产技术等,以提高供电供汽运作效率,并在环保和节能方面形成了自己的优势。此外,公司积极参与产学研合作,与浙江大学共建科技合作工作站,积极与同行业公司开展技术交流,不断提高公司的生产技术水平,保持在行业内的技术领先地位。

问:作为主承销商,对世茂能源的行业地位和未来发展有何评价?

钟凌:作为主承销商,对世茂能源的行业地位和市场竞争能力充分认同。通过本次公开发行,世茂能源的行业领先地位将更加巩固,核心竞争力进一步提高,盈利能力进一步加强,未来发展将更上一层楼。

行业篇

问:公司所处行业是哪个?

卢飞艇:根据《上市公司行业分类指引》(2012年修订),公司属于“D44电力、热力生产和供应业”行业;根据《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017),公司属于“电力、热力生产和供应业”大类下的“热电联产”(分类编码:D4412)。由于生活垃圾是公司的主要焚烧原料之一,因此公司也属于“N77生态保护和环境治理业”。

问:请介绍热电联产行业的特点。

卢飞艇:热电联产行业具有以下特点:1)分布较为分散,区域性较强。热电联产企业具有明确的供热范围,呈区域性分布,行业大多为中小规模企业,存在供热企业较多、热源分散运营的情况,尚未形成全国性的大型供热集团,具有明显的区域性。2)热电联产企业一般以背压式机组为主。根据《煤电节能减排升级与改造行动计划(2014-2020年)》,在符合条件的大中型城市,适度建设大型热电机组,鼓励建设背压式热电机组;在中小城市 and 热负荷集中的工业园区,优先建设背压式热电机组;鼓励发展热电冷多联供。

问:请介绍我国近年来热电联产行业的发展状况。

卢飞艇:我国近年城市供热情况数据显示,我国供热覆盖面积增长迅速,2018年已达到87.80亿平方米,较2009年的37.96亿平方米增长131.30%。蒸汽供热及热水供热总量近年来也呈现稳步增长,供热行业进入快速发展时期。受政策推动,未来高效环保的热电联产机组是主要发展方向,分散供热锅炉将被集中供热取代。

问:热电联产行业的市场前景和发展趋势如何?

卢飞艇:热电联产行业呈现以下发展趋势:1)政策支持力度大,发展空间广阔;2)向节能环保方向发展;3)从分散锅炉向大型区域供热锅炉集中。

问:热电联产行业发展的有利因素有哪些?

卢飞艇:热电联产行业发展的有利因素有:1)政策支持:我国近年来陆续出台了一系列促进行业发展的政策;2)宏观经济持续稳定发展:随着我国国民经济持续快速发展,工业企业热需求量大保持旺盛,热电联产行业将长期稳定发展;3)成本优势:热电联产可以在提供蒸汽的同时生产电力,相较热电分产模式,其热效率有较大提高,并且生产的蒸汽和电力可以优先提供企业自身使用,具有较强经济性。同时,相较传统热电厂利用燃煤作为燃料,利用生活垃圾等低热值的固废作为焚烧原材料进行区域供汽也将进一步降低企业的经营成本。

问:公司作为热电联产企业的竞争地位如何?

卢飞艇:公司位于杭州湾地区余姚滨海新城,作为唯一的区域性热电联产企业向中意宁波生态园、周边电镀、食品园区提供集中供热。公司的最大供热半径可达到15公里,中意宁波生态园及周边电镀、食品园区均在公司供热范围内,且公司为该区域的唯一热源点,在供热区域内具有独占地位,行业中其他供热企业在本公司供热区域内对公司不构成竞争关系。

公司的募集资金投资项目燃煤热电联产三期扩建工程项目建成投产后,蒸汽产量最大将增

加至414t/h(吨/时),总装机容量增加至60兆瓦,生产能力大幅增加,对于周边地区集中供热能力也将因此稳步提高,公司的盈利能力进一步增强。

发行篇

问:请介绍公司控股股东及实际控制人的情况。

李立峰:世茂投资直接持有公司9600万股股份,占公司总股本的80.00%,通过世茂铜业间接持有公司1.07%的股份,合计持有公司81.07%股份,为公司控股股东。

李立峰、郑建红、李象高、周巧娟、李春华、李思铭6名自然人合计控制公司100.00%的股份,为公司的实际控制人。

问:请介绍本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例。

李立峰:1)世茂投资100%的股权由李立峰、李象高、周巧娟、李春华、郑建红等5人共同持有。其中,李立峰持有33.33%股权,李象高持有26.67%股权,周巧娟持有20.00%股权,李春华持有10.00%股权,郑建红持有10.00%股权。李立峰与郑建红为夫妻关系;李象高与周巧娟为夫妻关系;李象高、周巧娟为李立峰的父母;李春华为李立峰的胞妹。即世茂投资为公司实际控制人所控制的企业。

2)世茂铜业100%的股权由李象高、李立峰、世茂投资、周巧娟、李春华、郑建红共同持有。其中,李象高持有33.04%股权,李立峰持有29.46%股权,世茂投资持有10.71%股权,周巧娟持有8.93%股权,李春华持有8.93%股权,郑建红持有8.93%股权。即世茂铜业为公司实际控制人所控制的企业。

3)公司自然人股东李春华为李立峰之胞妹,李象高、周巧娟夫妻的成年子女。

4)公司自然人股东李思铭为李立峰、郑建红夫妻的成年子女。

除上述之外,公司股东之间不存在其他关联关系。

问:公司本次发行多少股?

李立峰:本次发行前公司总股本为12000万股,本次公开发行股票数不超过4000.00万股,不低于发行后公司总股本的25%。

问:请介绍本次募集资金的投资运用概况。

吴建刚:经公司第一届董事会第四次会议和2019年第二次临时股东大会审议确定,本次募集资金将投资于燃煤热电联产三期扩建项目和补充流动资金。

问:请介绍燃煤热电联产三期扩建项目与公司现有业务的关系。

吴建刚:公司是余姚市中意宁波生态园及周边电镀、食品园区供热的唯一热源点,处于热负荷中心。公司目前产能利用率基本饱和,中意宁波生态园还处于发展起步状态,随着园区规模的不断扩大,园区内企业不断增多,未来供热需求也将不断增加。公司计划新建3台高温高压130t/h(吨/时)循环流化床锅炉,本期工程建成投运后原有两台75t/h燃煤锅炉将关停,完全投产后最大供热能力将增加至414t/h,总装机容量增加至60兆瓦,公司生产能力大幅增加,在周边地区集中供热能力也将因此稳步提高。

问:燃煤热电联产三期扩建项目建设有哪些必要性?

吴建刚:该项目建设的必要性有:1)热负荷增长的需要;2)环境保护的需要;3)降耗减排符合国家政策导向。

问:补充流动资金项目有哪些必要性?

吴建刚:以募集资金补充与主营业务相关的流动资金有利于进一步推进公司主营业务的发展,增强公司的营运能力和市场竞争能力,实现公司稳步健康发展,对公司经营将产生积极的影响。因此,公司募投项目与主营业务保持一致,扩大了公司现有供热能力,增强了公司的经营实力。

问:公司的发行价和市盈率是否合理?

沈少波:参照目前新股发行市场的情况,考虑到公司前期的经营业绩、行业的发展状况和公司行业中的地位以及公司未来的成长性空间,公司将本次发行价和市盈率是合理的,相信能够被市场所接受。

文字整理 姚桐

主办 上海证券报·中国证券网(www.cnstock.com)