

迪森股份：打造清洁能源综合服务领域领导者

如何实现大气治理、节能减排，是当下社会和企业面临的突出问题，也是国家政策大力扶持的发展方向。作为一家成立 20 余年的老牌生物质能源企业，迪森股份一直在探索如何在能源供给端实现更清洁的排放和更高的用能效率。凭借多年在能源市场摸爬滚打的经验，公司在 2015 年下半年开启战略转型的步伐，从之前单纯的“生物质能供热运营商”，全面升级为“清洁能源综合服务商”。

伴随着大战略的转型，公司也打破了原先仅采用生物质能的桎梏，大力发展天然气、清洁煤等多元化的清洁能源，同时从单一的供热运营向热电联产、热冷电三联供、分布式能源等综合能源服务升级。2016 年 3 月，迪森股份宣布以 7.35 亿元并购迪森家锅，藉此开启了外延式并购战略。2016 年 6 月 6 日晚间，公司亦宣布拟以 3.67 亿元收购世纪新能源 51% 的股权，两起并购均强化了公司“清洁能源综合服务商”的内涵。

在“外扩”的同时，公司也不忘修炼“内功”。同在 2016 年 6 月 6 日晚间祭出“核心合伙人持股计划”，合计金额超过 1.2 亿元。利用股权纽带锁定了公司以及子公司一大批核心员工的利益，其中上市公司的 32 位高管及核心员工的激励期长达 8 年，彰显出公司对长期发展的坚定信心。

3.7 亿控股世纪新能源 分布式能源再下一城

2016 年 6 月 6 日晚间，迪森股份披露公告宣布，拟以 3.67 亿元现金收购成都世纪新能源有限公司（以下简称“世纪新能源”）51% 的股权。交易对方承诺世纪新能源 2016 年-2018 年实现的扣非净利润分别不低于 6200 万元、6700 万元和 7500 万元，承诺期内净利润总和不低于 20400 万元。

据介绍，世纪新能源自 2004 年成立以来，一直从事天然气分布式能源项目的托管、投资和运营业务，是国内最早进入天然气分布式能源细分行业的公司之一，参与投资并运营了成都世纪城国际新会展中心能源中心、成都新世纪环球中心能源中心等大型天然气分布式能源系统，总装机容量达 26.6MW，处于行业前列。其中，成都新世纪环球中心能源中心于 2013 年投入运营，为亚洲最大单体建筑——成都新世纪环球中心提供能源产品。

迪森股份表示，世纪新能源有着丰富的项目管理经验与成熟的项目运营模式，在满足多元化能源需求的同时较好地控制运营成本。同时，上市公司致力于打造“综合型低碳清洁能源平台”，实现由“生物质能供热运营商”向“清洁能源综合服务商”的战略调整，本次交易完成前，上市公司已经开始布局天然气分布式能源业务，通过本次收购，上市公司将加速布局天然气分布式能源，进一步推进业务调整优化。

显然，收购世纪新能源绝非迪森股份的“一时兴起”，而是公司缜密战略规划中的重要一环。自 2015 年下半年公司开始战略性调整业务方向后，就已经在项目实施、战略合作、专业平台搭建等方面积极布局，为天然气分布式能源业务发展打下了坚实基础。

公司同时还披露了后续整合计划。在本次收购完成后，世纪新能源将作为上市公司天然气分布式能源业务在西南地区的重要平台，挖掘工业园区、写字楼、商业综合体、酒店、学校、医院等适合分布式能源业务发展的潜在市场，进行成熟模式复制，抢占蓝海市场。同时，世纪新能源原有管理团队三年内原则上保持不变，保持业务相对独立，同时上市公司在激励机制方面将给予适当倾斜。

通过上述整合计划，公司将世纪新能源进一步规范化经营，提升现有用户的能源保障能力，将世纪新能源项目打造为行业内的标杆项目，为上市公司发展天然气分布式能源业务提供专业输出、示范项目、管理培训、人才培养、经验分享、模式参考等多重价值，促进公司天然气分布式能源业务的快速发展。

老牌生物质企业谋转型 迪森 2.0 呼之欲出

时间倒回 2012 年，当时迪森股份刚刚完成 A 股 IPO。彼时公司的主业还是单纯的生物质供热服务，并于 2010 年和 2011 年分别实现了高达 198% 和 149% 的营收增长。

不过，单纯的生物质供热市场显然是有天花板的，虽然公司经过多年发展确立了行业领先优势，并且在生物质锅



炉非标准设计、工程建设、运营服务、燃料保障以及商务推广等方面积累了丰富的经验，但在经济下行压力不断加大的背景下，如何持续保持快速增长的动力，成为摆在迪森股份管理层面前的重要问题。

同一时期，煤、油、气等几大传统能源价格在经历大幅下跌后，长期保持低位运行；另一方面，关于雾霾等大气治理的话题持续受到社会关注，相关政策监管也日益趋严。注意到这一系列的变化后，在 2015 年下半年，公司以充分利用清洁能源为出发点，以做大做强主营业务为落脚点，作出了从“生物质能供热运营商”向“清洁能源综合服务商”战略调整的决定。

这一转型将对公司原有业务进一步提升与丰富，打造“综合型低碳清洁能源平台”。这一转型的背后，对公司意味着三大方面的全面升级。

第一是从基础能源的选择端，公司从之前单一的依靠生物质作为供能燃料的方式，转变为使用包括生物质、天然气、清洁煤等在内的多种清洁能源。

第二是在向客户提供的服务方面，从原先单一提供供热服务，向热电联产、热冷电三联供、分布式能源等综合能源服务升级，囊括了客户多样化的能源需求。

第三是业务区域，此前由于广东地区油气价格偏高，生物质能相对存在竞争优势，公司主要的生物质供热业务大多集中在珠三角地区。如今结合公司多种能源共同发展的方向，公司的业务区域也转向全国市场。虽然不同地区资源禀赋千差万别，但因因地制宜地发挥当地资源的最大价值是公司的思路。

转型的战略一经确立，公司的一系列布局也快速展开。

在天然气分布式能源方面，2015 年 9 月，公司成功开发上海老港天然气分布式能源项目，开始涉足天然气分布式能源领域，2016 年 1 月该项目供热环节开始投入运营；2016 年 3 月，公司与分布式能源领域领先企业上海航天能源签订《战略合作协议》，加强在分布式能源领域的业务合作；2016 年 4 月，公司投资新设了天然气分布式能源专业平台公司——上海迪兴新能源科技有限公司，力争将天然气分布式能源业务培育为公司未来新的业务增长点。

在清洁煤业务方面，公司自 2015 年 6 月签订浙江板桥综合能源集中供热项目开始，又陆续签订了湖北江陵骏马热电联产项目、河南陕县产业集聚区热电联产项目，项目当地都是煤炭资源丰富的地区。

兴业证券分析师汪洋对迪森股份的转型战略如此评价：公司的发展路径与我国能源结构调整路径高度重合，体现出公司对于市场发展方向的判断力。公司突破单一生物质业务，不断进行综合能源服务升级，实现多种清洁能源协同发展，能够针对不同地区的资源要素提供个性化的清洁能源服务，极大地提升了公司的业务拓展能力。此外，充分应用户对各种能源产品的多元需求，

同时通过能源的梯级利用实现高效利用，丰富了清洁能源综合服务商的内涵和公司竞争力。

核心合伙人计划凝聚人心 8 年员工持股方案志在长远

如果说公司乘着清洁能源的政策东风而调整战略是“天时”，因地制宜地跨区域大力布局能源项目是“地利”，那么公司即将推出的“核心合伙人”持股计划则意在“人和”。

2016 年 6 月 6 日晚间，公司还披露了关于实施核心合伙人持股计划的公告。为了给一批有梦想的“迪森人”提供一个“事业平台、人生舞台”，迪森股份将利用上市公司平台优势，通过股权纽带，实现“迪森人”与公众股东的价值高度统一。

公司表示，共创、共担、共享”是迪森核心合伙人机制的灵魂，迪森核心合伙人需具备以下价值理念：对迪森文化与价值观高度认同；个人职业理想与公司愿景保持高度一致；持续处于企业家状态（拥有企业家精神）。在此基础上，公司董事会及管理层的结合员工个人能力、担当精神、历史贡献等方面严格筛选，形成迪森首期核心合伙人，并即期实施核心合伙人 1 号持股计划及核心合伙人 2 号持股计划。

根据公告，核心合伙人 1 号持股计划的参与对象是公司全资子公司迪森家锅部分董事、监事、高级管理人员及核心员工，共 13 人。合伙人将出资 2144 万元通过核心合伙人 1 号持股计划认购定向资产管理计划的份额，通过二级市场购买等方式买入迪森股份股票，资管计划买入股票期间自股东大会审议通过后的 6 个月内，存续期为 6 年，包含 36 个月的锁定期，以及解锁后三年的退出期。退出期的第一、第二、第三年的退出比例分别累计不超过 30%、60%、100%。

核心合伙人 2 号持股计划的参与对象是公司部分董事、监事、高级管理人员及核心员工，共 32 人。合伙人出资约 5233 万元通过核心合伙人 2 号持股计划认购集合资产管理计划的次级份额，控股股东出资约 5233 万元认购集合资产管理计划的优先级份额，通过二级市场购买等方式买入迪森股份股票，资管计划买入股票期间自股东大会审议通过后的 6 个月内，存续期为 8 年，包含 60 个月的锁定期，以及解锁后三年的退出期。退出期的第一、第二、第三年的退出比例分别累计不超过 30%、60%、100%。

迪森股份指出，本次推出首期核心合伙人持股计划，通过定向资产管理计划及集合资产管理计划，从二级市场大额买入公司股票，且持股计划存续期为 6 年及 8 年，体现出核心层对公司未来长期发展的坚定信心，有利于公司中长期战略目标的实现，及公司利益、股东利益、合伙人利益的高度统一，符合公司及全体股东的利益。公司董事会及管理层的根据根据实际情况，持续推行后续核心合伙人持股计划。

重金收购迪森家锅 构建智慧能源运营平台

值得一提的是，在上述公司核心合伙人持股计划当中，公司全资子公司迪森家锅的部分高管也赫然在列。要知道，这家公司今年才刚刚被迪森股份以 7.35 亿元重金收入麾下。按照业绩承诺，交易对方承诺迪森家锅 2016 年-2018 年实现的扣非净利润分别不低于 5550 万元、6450 万元和 8050 万元，承诺期内净利润总和不低于 20050 万元。

据介绍，迪森家锅是国内壁挂炉行业的开创者。2000 年迪森家锅在广州建成我国第一条壁挂炉生产线；2007 年成功开发出具有自主知识产权的全预混燃烧冷凝壁挂炉，填补国内空白；2008 年成立行业内首个“国家认可实验室”；2009 年主导编制国内首个国家强制性标准；2010 年迪森家锅成为业内首个获得住建部康居认证的企业，旗下“外松鼠”品牌连续两届获得全国壁挂炉行业最具影响力十大品牌第一名，行业唯一一家五星级品牌，售后服务五星

级品牌。

截至目前，迪森家锅公司作为主导者和主要参与者编写了目前国内与壁挂炉行业相关的所有 19 项国家及行业标准，其中三项国家强制性标准。作为国内壁挂炉行业的领军企业，除不断推进核心技术研发外，迪森家锅还不断推进上游关键零部件配套能力以及下游应用模式创新。目前迪森家锅已经形成控制系统、温控设备、核心阀门、散热器等核心部件研发生产能力；下游应用模式方面，迪森家锅以壁挂炉为核心，有机结合太阳能、热泵等相关技术，打造综合型低碳节能供热系统。

在业务层面，迪森家锅积极拓展新风、净水、智能控制等产品线，打造低碳宜居的室内健康环境平台。温度、空气、水是构成家居环境的三大核心因素，分别对应采暖/制冷、新风、净水三大系统。迪森家锅把握上述三大系统均具有较强安装属性的特点，依托在采暖领域的优势，横向拓展制冷、新风、净水等产品线，目前已经在技术储备、产品开发等方面具有一定的积累。另外，配合先进的互联网智能温控系统，迪森家锅还积极打造“温度、空气、水”综合型产品线，凭借为用户提供“一站式”采购服务能力的提升，不断提高迪森家锅作为低碳宜居室内健康环境平台的综合竞争力。

收购迪森家锅，同为公司战略转型的重要一环。目前，迪森股份主要针对工业端用户，以工业锅炉为依托，在生物质、天然气、清洁煤三个业务方向全面展开，通过供热、热电联产、热冷电三联供分布式能源站等技术解决方案为机构用户提供能源服务（E2B 模式）。而迪森家锅以家用壁挂炉为依托，在舒适家居、健康环境、智能服务三个方面，为小型商业与家庭终端用户提供舒适、健康、智能的家居环境（E2C 模式）。两种商业模式从工业用户需求到民生终端市场需要形成了全覆盖，形成 E2B 与 E2C 二位一体的“智慧能源运营平台”，有力支撑了上市公司“清洁能源综合服务商”的发展战略。

另一方面，收购迪森家锅也是迪森股份自上市以来正式实施大规模并购战略的开始。收购迪森家锅为公司构建了 E2C 业务的骨架，收购世纪新能源为公司强化 E2B 业务的内涵，可以预期，围绕 E2B 与 E2C 两大业务面，迪森股份未来有望继续并购业内优秀企业，为智慧能源运营平台的构建添砖加瓦。

专家：用能市场需要第三方服务 万亿市场空间待启

为了探究迪森股份从事的能源服务市场的空间，笔者拜访了一位在该领

域从业超过 20 年的专家。该专家指出，能源服务市场的开启，源于中国能源市场未来的演变趋势，对此他总结为 4 个方面的转变。

第一个转变是，中国的能源结构，将从目前的大能源占主导转变为大能源+分布式能源互补的形式，这一转变的大前提是环保和减排的要求。

第二个转变是，中国三大基础能源将从煤、油、气转变为多种能源互补，比如生物质能、太阳能、核能、风能等新能源将起到重要的补充作用。

第三个转变是，能源的生产端将从企业自我建设、自我持有向第三方运营服务转变。目前国内工业用能领域的第三方运营服务几乎是空白。但在西方发达国家，特别是以美国为例，50% 的能源服务都由第三方能源服务公司提供。

从现实来看，工业企业无论是从安全方面、环保方面以及成本方面的考虑，都非常需要有专业的第三方管理机构为其打理能源供应端的服务，特别是成千上万的中小企业。由于中小企业缺乏资金实力，大量使用廉价、非标准化的锅炉产品，同时能源管理运营能力较差，将同时导致两个问题：一是企业的排放很难控制，极易造成污染，同时也难以监管；二是能源使用效率很低，同时能源管理成本较高。

如果这些中小企业能够将能源需求全部交给第三方公司打理，就能够同时解决这两个问题。企业向第三方公司采购热、冷、电，不仅无须自建供能设备，平均用能成本也会降低，同时大幅减少污染的排放，第三方公司也能够从能源运营管理服务中获利，因此能够孕育出一个高达数万亿元的能源服务市场。站在环保部门的角度，原来的监管对象是海量的中小企业，现在只需要监管第三方公司，监管成本也大幅降低。

第四个转变是，随着第三方运营公司的大量出现，第三方公司一定会持有大量锅炉机组、机房等能源生产设备，因此具备了基于云计算、互联网技术下的网络化的管理条件，使得能源的管理方式，由目前孤立的点对点人机管理模式，转变为大规模网络化的智能管理模式。

但该专家还指出，能源服务市场虽然空间极大，但短期内不具备井喷式爆发的基础，最大的阻碍还在于客户的信任度，同时也缺乏行业标准和行业监管，客户认为将自身的能源命脉交给第三方不可控、没有安全感。但随着如迪森股份这样专业化第三方公司的兴起，以及行业标准和监管标准的确立，整个第三方能源服务行业有望大步走向春天。（CIS）

