

证券代码：301175

证券简称：中科环保

## 北京中科润宇环保科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-005

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
参与单位名称及人员姓名	上海利檀投资管理有限公司、申量基金管理有限公司、景顺长城基金、广东冠达菁华私募基金管理有限公司、沅杨资产
时间	2023年8月29日（星期二）15:30-16:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董 事 长 栗博 董事会秘书 王建强 证券事务代表 李彦霞
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董事会秘书王建强对公司 2023 年半年度经营情况以及未来发展战略进行了介绍。</p> <p>2023 年上半年，公司继续践行高质量发展理念，努力建设一流企业。随着提质增效各项举措的大力推进，智能化及信息化建设逐步落地，精细化管控运营的有效实施，公司在技术创新、生产运营、业务发展、人才梯队建设等方面持续保持高质量发展态势。</p> <p>报告期内，公司营业收入 73,751.63 万元，较去年同期增长 6.85%；归属于上市公司股东的净利润 13,884.30 万元，较去年同期增长 24.90%；2018 年-2022 年期间，公司归母净利润连续五年</p>

快速增长，复合增长率达 33.87%。处理垃圾 174.06 万吨，较去年同期增长 29.11%；上网电量 46,067.66 万度，较去年同期增长 30.18%；供热 49.05 万吨，较去年同期增长 16.66%。

在介绍完公司整体情况后，参会人员与投资者开展了深入的沟通交流。

**1、目前在手项目的进展如何？预计什么时候投产？**

答：目前公司尚有 5 个项目处于建设期，公司项目的建设周期通常在 12-15 个月，建设速度在国内也是比较领先的，随着项目的陆续投产，未来产能将逐步释放。其中，慈溪项目#8 预计 2023 年 10 月投产；江油项目已完成项目核准批复和环评报告批复等前期手续，正在办理项目用地审批程序；玉溪项目已取得不动产权证、用地规划许可证以及工程规划许可证；衡阳项目已完成《用地预审和选址意见书》的核发工作；藤县项目正在积极推动项目前期手续办理，谢谢。

**2、公司丹麦伟伦技术授权在 2025 年到期，目前续约情况如何？如果未来不续期，对公司业绩产生什么影响，是否有量化的标准？**

答：公司与丹麦伟伦公司的技术授权协议于 2015 年签署，将于 2025 年到期。根据该协议约定，双方可以于协议到期前一年协商是否就该授权技术进行续期。

公司与丹麦伟伦公司的合作非常融洽，合作期间公司严格遵守协议约定，不存在违约或者侵权的行为，过程中公司结合中国垃圾特性对授权技术进行了更新，丹麦伟伦公司对于公司所做的技术更新比较看重。目前双方在东南亚、南亚等“一带一路”国家积极推进业务合作。东南亚和南亚地区的发展参差不齐，城镇化水平大致是 15-20 年前的中国。丹麦伟伦公司更加看重我方在东南亚、南亚等地区的影响力。

目前丹麦伟伦公司在积极与公司就续签事宜洽谈，后续如有重大进展，公司将及时履行信息披露义务，谢谢。

**3、除了慈溪项目，其他项目是否存在对外供热的可能性，公司的供热价格大概是什么水平？**

答：除了慈溪项目、宁波项目外，公司其他项目都在积极拓展工业及民用供热业务。如三台项目正在开展工业供热的规划部署，衡阳项目也在积极拓展供热业务。相较燃煤锅炉供热，生活垃圾焚烧发电项目所需的原材料无需花费成本购买，尽管我们的环保投入成本可能要比燃煤锅炉要高一些，但整体来说我们的项目供热具有成本优势。更重要的是我们所提供的热能属于绿色、可再生能源，当地有很多出口加工的外贸企业，外贸企业在追踪碳足迹时需要绿色能源。公司也在积极与相关协会开展对接进行绿色认证的工作，热电联产项目为周边工业园区提供绿色、经济、低碳热能的同时，也为公司开拓了更大的价值增长空间，谢谢。

**4、公司环保装备销售及技术服务业务的技术在国内领先程度怎么样？在国内市场的销售空间有多大？在国外市场销售的可能性。**

答：环保装备销售及技术服务也是公司技术能力的一个体现，目前公司已经在境外实现了销售，部分供货项目采用欧盟 EN 标准设计、制造，应用于中国大陆以外的地区，比如中国台湾桃园垃圾焚烧发电项目以及泰国 Maha Sarakham 项目的供货。公司装备的特点是稳定性较强、自动化水平较高。以公司慈溪项目为例，该项目其中一条生产线最长运行了 13 个月，该运行时长为行业中最长之一。自动化程度方面，ACC 系统根据炉膛燃烧温度、火焰颜色识别，实现自动投料、风量控制、炉排的速度变化以及炉排的自动运动，能够有效降低操作员的劳动强度，降低人工成本，减少环保物料用量，降低运行成本，此外发电效率还能提高 1% 左右。公司是我国业内为数不多的同时具备生活垃圾焚烧发电运营能力和先进技术装备设计供货能力的企业。除了境外的供货外，公司在国内提供的供货服务，客户包括不限于华润、中冶、浙能以及地方国企等，整体反响效果较好。

此外，公司拥有循环流化床技术升级为炉排炉技术的整厂改造能力及成功经验，也能为国内的循环流化床项目提供技术改造服务。

前段时间江苏省发布《生活垃圾焚烧大气污染物排放标准（二次征求意见稿）》，该标准调高了垃圾发电的排放标准。对中科环保而言，我们认为是有市场机会的。我们的在研项目希望能用更低的运营成本、投资成本来实现烟气的超低排放，谢谢。

**5、慈溪项目特许经营权延长 7 年，这块是否有支付额外对价？**

答：慈溪项目特许经营期延长 7 年没有支付额外的对价，能够成功续签的主要原因是由于慈溪项目扩建#8 和#9，当然前提是慈溪项目在运营期间环保排放达标、保障慈溪市垃圾处理，更重要的是项目持续稳定的向周边工业园区提供价格相对有优势且不需要占用燃煤指标的绿色热源。慈溪项目长期稳定运行，助力地方绿色、低碳、可持续发展，得到了当地政府的信赖，谢谢。

**6、公司应收账款中需要政府支付的垃圾处理费占多少，处置费的回款周期大概多久？**

答：公司项目的质量比较不错，项目所在地财政情况普遍比较不错。应收账款回款周期基本控制在 1 年以内，以公司 2023 年半年度数据来看，一年以内的应收账款占比约 74%；超过一年的占比相对较小，其中 1-2 年的占比仅 18%左右，两年以上应收账款占比仅为 7%左右。同时从行业惯例来看，地方政府通常在年底结算垃圾处理费，而且公司整体应收账款账期结构较为健康，应收账款的周转率为 4.2，在行业中处于较好水平。我们会持续高度关注应收账款情况，谢谢。

此外，我国在制度制定和顶层设计方面向发达国家靠拢，付费机制逐步调整为“谁污染谁付费”。如 2020 年三部委印发的《城镇生活垃圾分类和处理设施补短板强弱项实施方案》提到“县级以上地方人民政府应当按照产生者付费原则，建立生活垃圾收费制度，合理制定垃圾处理收费标准，加大征收力度”。极端情

况下，如果地方财政无法支付垃圾处理费，垃圾处理费落实到居民，每人每年大概需要支付几十块钱，区域不同该费用可能会随之变化，费用在大家可承受的范围内。目前垃圾处理费收取在发达国家是惯例，国内有的城市也在征收垃圾处理费。因此我们对此并不是非常担心，但公司也会高度关注, 谢谢。

**7、危废的价格和毛利率是否有大的变化和波动？**

答：目前公司运营的危废处理处置业务只有绵阳的医疗废物处理处置项目，该项目是按照床位收费的，价格比较稳定。该项目有很强的公共属性，是绵阳地区重要的基础设施，为医疗废物处置提供安全保障，谢谢。

**8、公司上半年并购了常宁项目，目前来看项目进度怎样？这个项目并购的背景是什么？公司未来是否还有潜在的并购项目？**

答：我们选择项目通常会选择有工业基础、人口比较密集的地方。常宁市是享誉世界的“有色金属之乡”，同时印染行业、纺织工业比较发达，这个项目周边有供热的需求。常宁项目目前还没有开工建设，正在办理前期手续。开工后，建设周期通常在12-15个月。

这个项目并购的背景，主要基于目前是并购非常好的时机，一方面国内的资产价格处于比较合适的阶段，这个时点并购付出的代价相对较小；另一方面央企国企专业化整合、产业化整合是大势所趋，很多民营企业在环保行业的产业整合过程中选择了退出。从公司的能力来讲，中科环保对于项目质的提升是具有核心竞争力的，具备通过并购整合方式获得新项目的基础和条件。公司会选择一些有工业基础、垃圾量、人口数量都比较好的项目进行并购，谢谢。

**9、近期大家比较关注 CCER 的重启。随着 CCER 的重启，CCER 对于垃圾焚烧发电的盈利能力形成多大的拉动。公司未来是否会考虑参与碳市场来提升额外的盈利？**

生活垃圾焚烧发电是可再生资源的行业，绿色属性很强的行业，与填埋项目相比，有很强的降碳作用。一些专家团队对生活垃圾焚烧的减碳量测算有不同的方法，当然减碳量与垃圾热值也有关系。有的院士团队提出每吨垃圾大概可以减排 0.25 吨的二氧化碳，大概 1:4 的关系。CCER 实际上是碳交易的概念，公司也在关注 CCER 的相关事项，并已经开展了一些准备性工作，待后续方法学制定后，公司会积极参与。在全球双碳的背景下，绿色属性的能源会有更大的附加值，但该附加值有待后续政策走向及落地实施情况而定，谢谢

**10、公司上半年聘任了新的总经理，履历比较丰富，对于公司是否有什么新的改变。**

答：新任总经理的到位是中科环保在一流企业建设道路上的最后一块拼图。童琳同志带来以下几方面价值：

第一方面是视野、眼界的价值。尽管公司的业绩在行业内较为不错，但我们需要看看同行业怎么做的，以及国家政策的引导方向，作为公共事业、市政属性很强的行业，这一点很重要，童琳同志给我们带来了眼界和视野；

第二方面是业务增量的价值，无论是装备销售、重资产的并购还是轻资产的增量，总经理到位后已经在相关业务领域产生了一定的成效；

第三方面是技术创新领域的价值，公司需要通过技术创新持续不断的提质、降本、增效，而童琳同志作为行业的专家在这方面也是能够给公司带来价值的；

最后一方面来看，中科环保整个班子的年龄结构来是比较年轻化的，班子 8 个人里边有 4 个 80 后，童琳同志也是 80 后，我们认为年轻代表有活力、想干事儿，是不甘平庸的，不希望泯然众人矣的。对于公司的未来，我们是有希望、有信心能够做好的。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次交流活动不涉及应披露重大信息。沟通过程中，公司与投资者进行了充分交流与沟通，严格按照有关制度规定，不涉及未公开重大信息泄露等情况。口头交流内容表述可能存在误差，如与正式公告内容冲突，请以正式公告披露内容为准。
附件清单	无
日期	2023年8月29日