

证券代码：688178

证券简称：万德斯

南京万德斯环保科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	2020年6月10日上午10:00-11:00 南京证券股份有限公司 宋芳 天风证券股份有限公司 杨阳 国泰基金管理有限公司 张荣赫 农银汇理基金管理有限公司 汤观卿 中邮创业基金管理股份有限公司 姜朔 2020年6月17日上午10:00-11:00 中国国际金融股份有限公司 张钰琪
地点	万德斯总部 427 会议室
时间	6月10日 10:00-11:00 6月17日 10:00-11:00
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼财务总监 范凯 证券事务代表、董事会办公室主任 程浩 董事会办公室主任助理 高媛
投资者关系活动主要内容介绍	问题一：贵公司是2007年成立，是一个比较年轻的公司，董事长也是技术出身，公司的创业背景是什么，是如何定位到这个行业的，以及技术和资金的来源是什么？ 答复：公司创始人刘军、宫建瑞先生均是环保相关专业出身，且在创业之前，也是在一家环保公司就职。创业初期，在企业资金不足的情况下，公司主要注重技术积累，选择了技术门槛相对较高工业废水处理等领域。后来在不断积累技术的过程中发现了渗滤液这一市场，开始逐步向渗滤液市场延伸。 问题二：贵公司合同的执行周期一般为多久？ 答复：公司合同执行周期一般为6到12个月。 问题三：贵公司未来的战略方向是什么？通过年报可以看出贵公司将业务分为垃圾污染削减、垃圾污染修复以及高难度废水处理，那么对未来市场的发展、市占率预计是怎样的？

答复：公司未来会依然以当前主营业务的三大板块为主，逐步在板块内拓展新的业务方向。随着市场逐步发展，渗滤液市场集中度会逐步提升，同时关于相关市场占有率数据还需要更多市场数据做支撑。

问题四：贵公司披露的在渗滤液行业内的市占率为3%左右，那么在未来行业的集中度是否会有所提升？

答复：随着市场逐步发展，渗滤液市场集中度会逐步提升，同时关于相关市场占有率数据还需要更多市场数据做支撑。

问题五：为何历史上三大业务的毛利率波动较大？是否对今年的毛利率有所预期？

答复：由于公司过去的收入规模较小，所以因单个项目引起的毛利率波动会比较大，但是随着项目的增多和规模的扩大，毛利率会逐渐稳定。公司会通过项目预算控制等手段，使各个业务板块毛利率维持稳定。

问题六：在2019年，贵公司垃圾污染修复业务的业绩情况不是很好，面对高能环境等已经有一定业绩优势的公司，贵公司未来打算如何切入土壤修复这个市场，有何策略与规划？

答复：土壤修复是一个规模非常大的市场，公司很早就已经开始关注土壤修复市场的发展变化。土壤修复市场的一个特点就是释放缓慢。公司会持续关注土壤修复市场变化。

问题七：填埋场和焚烧发电厂中，产生的渗滤液的量会有差异吗？填埋场中的渗滤液是否会因雨水的影响而导致处理量较多呢？处理的方式会有差异吗？

答复：两者产生的渗滤液的量的差距并不大。雨水的影响不大，主要还是垃圾自带的和降解过程中产生的渗滤液。渗滤液处理的方式上并没有很大差异，主要依赖具体项目自身的污染物特征，公司需要做特定的工艺段参数调整。

问题八：贵公司下游客户主要有哪些，主要收入来源是否为政府？

答复：客户组成主要是政府及大型的上市公司或集团公司。在之前垃圾焚烧发电业务还没有催生的时候，公司大部分业务基本上来自于政府，随着焚烧发电市场扩大，大型的上市公司或集团公司客户比例逐步增加，公司相应的业务也开始增多，目前的比重大概是各占50%。

问题九：贵公司渗滤液业务收入规模如何？未来的盈利能力如何？

答复：公司2019年垃圾污染削减业务约占40%。渗滤液业务是公司的基石业务，公司会保证该业务的稳固增长。我们预计5年内的该业务盈利能力是有一定的保障的。

问题十：贵公司签订的过亿的项目都有哪些，能否列举一些？

答复：我们在招股书中有相应的披露，包括鄂尔多斯项目、郑州东部项目、天津填埋场项目等。

问题十一：贵公司多大金额的合同会进行公告呢？

答复：由于公司处于上市初期，我们会严格按照上交所科创板的

规定进行披露。

问题十二：公司目前可以接湿垃圾处置的项目吗？公司签订餐厨项目有多少？

答复：公司具备承接相应项目的技术能力，我们在手订单中有餐厨垃圾建设的项目，并且我们也在积极参与其他湿垃圾项目的招投标。

问题十三：在国家出台垃圾分类之后，公司的订单是否有所提升？

答复：目前整体的订单情况是有所提升的，随着垃圾分类实施政策在各个城市执行，会带来湿垃圾市场规模的提升。

问题十四：为何公司 2019 年废水处理业务提升的这么快？

答复：公司是根据自身技术特点很早就布局相关业务，2018 年当年承接鄂尔多斯项目，并在 2019 年执行，促使该业务有了一个大幅度上升。

问题十五：公司用于补流的募集资金，后续将会如何使用？

答复：结合公司之前的经营情况，目前公司现金流状况良好，未来募集资金的使用将会围绕公司未来综合解决方案业务方向。

问题十六：公司在今年的目标和规划是什么？

答复：今年的目标保持主营业务持续增长，拓展湿垃圾业务。

问题十七：公司的运营资产主要会集中在餐厨吗？

答复：运营资产将会聚焦于公司现有主营业务，围绕现在由三块业务配置，主要依据运营资产的质量作为判断依据。

问题十八：目前南京以及周边新建的工业园区有很多，公司有没有相应的战略布局呢？

答复：公司早期在江苏本身业务并不多，在后来随着公司发展才陆续接到越来越多的项目。公司在上市之后也会借助这一平台优势来承接更多的业务。

问题十九：在整个行业的发展过程中，技术是比较重要的一点，贵公司是如何是维持自己的核心技术壁垒的？

答复：环保行业运用的是综合性技术，是各种技术逐渐演变过来的，核心在于工艺链中各个工艺点的搭配，前端工艺的选择会对后端产生影响，这个根据每个公司的经验不同，工艺段中设计的工艺参数各家企业会有各自特点。公司也会跟大学、研究院等进行合作，学习新的技术，同时改进我们原有的技术，并应用于项目中。

问题二十：公司近两年移动式污水处理站有一个业绩的增长，能否介绍一下该业务？

答复：移动式处理站是应对一些地域的存量渗滤液处理，同时也会应用在部分垃圾填埋场修复业务中渗滤液处置上。

问题二十一：贵公司的研发团队建设目前的情况如何？

答复：公司的研发团队主要有两部分，一个是产业研究，主要了解环保行业前端性技术的发展，研究技术发展的趋势以及对应的市场空间如何；另一个是将技术落地，具体应用到各个项目中，并进行优化改进，包含了研发、技术以及工程相关人员。

	<p>问题二十二：贵公司未来销售策略以及销售团队建设的规划如何？</p> <p>答复：公司的战略布局是全国性的，目前销售团队一是根据业务区位，二是根据客户类型制定相应的营销计划。</p>
日期	2020年 6月