

证券代码：002322

证券简称：理工环科

宁波理工环境能源科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：

投资者关系活动类别	√特定对象调研□分析师会议□媒体采访□业绩说明会□新闻发布会□路演活动□现场参观 □其他
参与单位名称及人员姓名	大成基金 杨挺、黄海昕；浙商证券 牛波、郑丽娟
日期、时间	2016年10月27日 14:00
地点	公司会议室
公司接待人姓名	董事会秘书李雪会，监事会主席郑键，证代俞凌佳
附件清单(如有)	无
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司基本情况</p> <p>公司形成了环境监测和治理板块、智能电网在线监测板块和电力工程项目建设信息化服务板块三大业务板块。在巩固和扩大三大板块各自竞争优势的基础上，公司将以数据获取为主体，以数据应用和数据应用为两翼，最终实现天蓝水清的美好愿景</p> <p>公司将坚定的进行环保产业链拓展，依托环境监测数据平台、智能运维监管平台和环保设施运行监控平台，构建环境监测大数据，进行环境监测设备故障诊断和 GIS 全方位数据展现，对环境监测站进行智能化运维管控和全寿命周期管理，实现水质监测、大气质量监测、土壤重金属污染监测、固定污染源排放监测、环境治理设施运行状态监测的全覆盖，打造环境监测、治理的全产业链，形成环保业务综合供应商。</p> <p style="text-align: center;">二、环境监测和治理板块</p> <p style="text-align: center;">(一) 环境监测</p> <p>北京尚洋东方环境科技股份有限公司在水质监测领域有较强的市场影响力，随着后续水质在线监测市场的快速发展，尚洋环科未来有较强的盈利能力。收购尚洋环科后实现了行业经验、市场能力与公司技术实力的优势互补，提升尚洋环科的内在盈利潜力，有利于公司转型环保战略的实现。</p> <p>尚洋公司的核心业务包括：水质自动在线监测系统、环境质量管理信息系统、污染源在线监测系统、大气监测、环境监测分析仪器销售等。公司凭着雄厚的技术实力与一批对事业执著追求的专业人才，紧跟国际先进技术，保持与国际上最优秀的企业保持密切的技术合作，目前已经是中国最大的系统集成商和运营商。公司经过技术积</p>

累和技术创新，在地表水水质自动在线监测系统业务上，已经成为本行业的标准制定专家。

十三五期间，水环境监测、治理成为生态环境的首要任务，天罗地网设想的推进，环保互联网+生态的提出，水系发达的浙江省积极推进治污水、防洪水、排涝水、保供水、抓节水的“五水共治”，都为水监测市场带来或将爆发式增长的契机，公司将在推进水质监测布局的同时开展精准、快速、远程、智能运维。为客户提供精准监测数据的同时提供高效的服务。

尚洋中标“北京市大气环境质量监测网络升级项目-大气监测设备购置”采购项目、在桐庐县农村大气环境监测项目的顺利承建、浙江省台州正在进行的“台州市‘五水共治’交接断面水质自动监测数据采购项目”中标都彰显了其在环境监测领域的实力。公司将抓住“十三五规划”对环保的重视投入及浙江省推进“五水共治”的契机，保持公司在地表水监测的领先优势的同时加大大气监测、饮用水监测、湖泊监测、近海监测的开拓力度，进行污染源监测的渗透。

“台州模式”的推广为公司水质监测领域打开了广阔的发展空间，该模式具有“四省一块”（省钱、省事、省心、省力、快速）的独特优势，“台州模式”相继在台州、绍兴、湖南新乡的中标表明了公司对于新模式的推广力度和决心，彰显了公司在环境监测领域的实力。我国环境保护领域日益扩大，环境监测任务快速增加，环境管理要求不断提高，政府职能不断转变，为了提高公共服务质量和效率，理顺环境保护机制，引入第三方监测机构使得监测服务社会化成为了必然的要求。2015年2月环保部发布《关于推进环境监测服务社会化的指导意见》，提出要引导社会力量广泛参与环境监测，促进环境监测服务社会化良性发展。未来政府采购数据的模式将有望成为监测行业的主流模式。为公司完成设备提供商向数据提供商的转变提供了有力的支撑。

除了地表水监测，公司还在以下几个方面积极投入：

1、空气质量监测：公司目前重点推行乡镇空气质量监测站。已在桐庐、淳安、仙居等地推进，效果显著。后续有望铺开。

2、地下水监测：根据国土资源部网站的信息，规划建设25000个地下水监测站。比如陕西计划建3000个站。国内地下水系纵横交错、广袤复杂，广阔的地下水监测市场为公司业务的拓展提供强有力的增量支持。

3、农村生活污水治理监测：目前住建部正在积极推动农村生活污水治理，在全国设立10个示范县，其中，浙江省有3个示范县。浙江省有28000个农村，假设每

个村都建设农村生活污水处理站并加装水质监测设备，如能采用台州模式，有不输于地表水监测的体量。公司目前已有几例成功应用，目前正在积极推广。

以上几块业绩增量空间构成了公司快速发展的基石，预计以上四块加起来存量有超过 10 万个站的整体需求。而且存量除了这 10 万个站之外还有参数增加带来的空间，以台州项目为例，现在是监测三个参数（氨氮、总磷、COD），随着未来客户对于参数增加的需求，每增加三个参数，相当于市场空间扩大一倍。从参数上分析，总磷、总氮、氨氮、COD、常规五参数、生物毒性、重金属、蓝藻、TOC、总有机物、氰化物、氟化物等等一系列参数能带来更广阔的市场空间。同时考虑到有的参数因为投资大，所以整体的数据收费标准也会比较高。台州项目三个参数，每年数据服务费是 14.36 万，7 年合同；绍兴项目参考台州项目，多了常规五参数；河南新乡项目每年的数据服务费为 23.86 万元，8 年合同。台州模式合同一签就是 7，8 年，在这 7，8 年时间内竞争对手基本被隔离，加大了客户的依赖度。目前来看，公司包揽“台州模式”的 3 个项目，充分证明了公司的资源、技术、服务等优势。

（二）环境治理

公司在 9 月底收购了湖南碧蓝，以土壤治理为突破口，正式进入治理领域。根据十三五规划预计可能会较快铺开重点省份为湖南（重金属之乡）、贵州（汞污染）、广西（化工污染）、云南（有色金属污染）、江西赣州（稀土）、包头（稀土）等。土壤治理企业目前都存在区域性的特点。公司并购碧蓝公司后，依托上市公司平台，走出湖南将成为碧蓝第一个标志性的里程碑事件。

根据大气 1.7 万亿的市场空间和水 4.6 万亿的市场空间，预计土壤修复空间将达 10 万亿，而且我国的土壤修复产业尚属发展初期的新兴行业，发展潜力巨大。土壤修复主要分为耕地和工商业用地。现阶段碧蓝会主要投入在工业和商业用地。碧蓝有较强的拿单能力，相继多个订单的落地表现出拿单速度在加快。而且碧蓝公司有自己的发明专利，技术上有一定的优势。

三、智能电网在线监测板块

2010 年得益于国网公司推行智能电网的契机，公司得到了较快的发展，同时由于市场的迅速扩大导致竞争无序加剧，2013 年底国网推行质量提升工作，对在线监测产品的招投标工作产生了一定的影响。国网将采购与一次设备打包导致产品单价下降，但是需求略上升的。2015 年 3.4 月份中国电力报等媒体报道国网将状态检修设备进行推广应用会对公司产生积极影响，目前看来有启动但是没有放量迹象。

四、电力工程项目建设信息化服务板块

江西博微新技术有限公司专注于电力工程信息化领域，形成了覆盖电力工程生命周期的造价工具系列软件，其电力工程造价工具软件的市场占有率连续多年保持市场第一，拥有一定的定价话语权，经营活动现金流稳定，盈利质量较高，且逐年稳定增长。公司将持续加大在电力行业工程信息化建设领域的研发投入，与电力企业用户携手，加快推动行业信息化建设进程，实现“电力信息化服务产业的领航者”的企业发展愿景。同时积极推广定制化软件开发，开展软件即服务模式，开发新产品图形产品线和电力工程量算软件。

博微新技术自设立以来，紧扣电力工程项目信息化市场需求，专注于电力工程造价领域，对电力工程从可行性研究、初步设计、施工图，到工程招/投标、项目施工、结算、运营维护等不同阶段和环节进行深入研究，不断将用户需求转化为产品功能，形成了包括造价、清单、配电网、技改检修四大套价系列工具软件，以及工程设计软件、基于 CAD 的工程量计算软件，基本覆盖电力工程建设全生命周期，以其实用性强、操作简便、成熟稳定等特点，显著提高了用户在电力工程设计、概预算、清单及招/投标文件编制、技术经济评价等方面的工作效率。

随着电力行业客户信息化建设的推进，博微新技术依托领先的信息化技术，采用标准化、模块化的产品开发思路，对产品开发模式进行持续优化。博微新技术利用多年软件推广和普及经验，整合各类型企业及各业务领域全过程业务管理信息化需求，通过成熟的软件产品、先进的信息化系统项目，实现电力工程的计量、计价、招/投标文件、工程结算的高效编制与审核，有效辅助工程评审、物资管理、财务效率提升、造价数据积累与分析工作，为客户提高电力工程各个阶段造价工作效率提供一体化、专业化的解决方案及相关技术服务。

博微新技术凭借覆盖全国的销售网络、专业化的销售团队、细致周到的售后服务，将公司软件产品和软件开发服务推介到全国各地，获得了客户和相关部门的高度认可。目前，博微新技术与两大电网公司、五大发电集团、两大辅业集团及其下属各级发电企业、电网建设管理、设计、施工、咨询单位建立了密切的合作关系，电力工程造价工具软件市场占有率连续多年保持市场领先。

博微公司在巩固现有业务的同时，开展 GIS 产业投资分析、环保信息化行业研究分析、数字化运维解决方案研究、电力检修运营业务研究分析、基于电力体制改革下的电力营销业务与电力交易业务研究、开展能源互联网与“互联网+”等新兴产业研究分析等工作。务求明确新的发展方向，打开新的发展局面。

当前中国经济的发展面临不少挑战，电力行业也不例外。电力体制改革的大幕已经徐徐拉开，核电、光伏新能源、特高压、配电网投资持续增加。市场为博微公司带来了广阔的发展空间和机遇。

由于博微今年推行的配网业务在四川省公司应用良好，得到了国网公司认可和推广，配网 APP、配网设计、配网造价、云服务全套市场空间预计超 10 亿，目前主推的配网 APP 有将近 3 个亿的市场空间，而且造价和服务又是博微的强项，我们认为如果该块业务进展顺利，能增厚博微业绩。凭借博微在软件、大数据、云计算的技术积累，博微未来定位主要是环境大数据。前端建好环境监测网获取数据，经过博微进行大数据分析、处理。

五、公司战略发展方向

公司将凭借监测信息化的优势，通过外延并购、对外合作等策略持续进行上下游产业链的完善，搭建“数据获取-数据处理-数据应用”平台,逐步实现向环境综合服务商的转变。

调研结束。