**附件一、投资者关系活动记录表格式**

**东旭蓝天新能源股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：20180426

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 中国人寿养老保险股份有限公司、泰康资产管理有限责任公司、泓德基金管理有限公司、招商证券、光大证券、平安证券、方正证券、中信建投证券、新时代证券、国金证券、安信证券、东兴证券、华泰证券、华创证券、世纪证券、民生证券、山西证券、东北证券、新时代资管、泛海股权投资管理有限公司、华夏久盈资产管理有限责任公司、汉富资本管理有限公司、北京瑞瀚资产管理有限公司、北京华盈椿股权投资基金管理有限公司、北京众合恒丰投资基金管理有限公司、中天泓晟资产管理（北京）有限公司、中海晟融（北京）资本管理有限公司 |
| 时间 | 2018年4月26日下午15:30 |
| 地点 | 北京市海淀区复兴路甲23号院东旭大厦综合会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长兼总裁朱胜利、副总裁兼财务总监侯继伟、副总裁兼董事会秘书柏志伟 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 一、东旭蓝天董事会秘书柏志伟首先介绍了公司2017年度经营情况：公司形成了环保和新能源综合服务的运营模式，两个绿色产业都是解决绿色发展的问题，致力于改善生态环境，在公司业务开展中互相带动、协同发展，不仅提高开发效率，还有利于提高毛利水平。  基于蓝天独有的商业模式和蓝天人的努力，东旭蓝天2017年全年实现营业收入81.31亿元，较去年同期增长116%；实现归属于母公司所有者的净利润5.44亿元，较去年同期增长210%，环保业绩快速释放。公司及员工对蓝天未来发展都很有信心，因此2017年以来蓝天员工、股东员工均不断增持蓝天股票，控股股东近日也发布了增持蓝天股票的计划。  此外，公司也被纳入深股通和MSCI的成分股。  二、投资者问答  **1、**东旭蓝天在短短一年时间内，业务上发生了很大的变化，有新能源也有环保，公司的整体战略规划是怎样的？17年下半年进入生态环保产业以来，公司在该领域的发展态势如何？未来怎么规划？  **朱胜利（董事长）：**公司的战略定位是环保新能源综合服务商。具体解读呢，我们实际就是在一定区域内提供新能源和环保的综合服务。这个区域是为了适应绿色发展需求而新打造、新规划的，可以是一个新区，也可以是一个园区，甚至可以是更小规模的一个区域。我们的新能源和生态环保两块业务，表面上看是相对孤立的，但是通过提供综合服务进入园区，两个业务板块的能力叠加，协同价值得以提升。  我们的这一战略现在已经落地了几个区域。比如邢台的经济开发区，我们已经拿下了开发区内82平方公里的天然气经营权。同时，邢台经济开发区内会入驻工业企业，也会有居民区。我们可以建屋顶分布式，光伏发的电通过我们的输、配、储系统实现自发自用、余电上网销售，增加项目的利润来源。  另一方面，在这个区域内，我们还可以提供工业污水、生活污水处理，建设固废、危废处置设施，确保开发区的工业企业发展符合国家环保要求。这个区域在建设的过程中，我们还可以提供河流疏浚、公园景观打造等服务，提升区域的生态环境质量。我们志在做起点高、利润高、对社会有影响、有带动的项目，以此带动企业发展，树立企业品牌。  通过提供以上一系列打包的综合服务，我们比传统的单打独斗业务模式成本更低、利润可能会更高。目前这个战略已经落地好几个平台，比如安徽金寨、河北安平县等。  生态环保怎么做？其实生态环保和新能源一样，我们都是通过先做好基础的产业，进而导入赋能，从而逐渐形成企业的核心竞争力。  我们在做基础产业的时候，主要接生态类、环保类的单子。我们把这个单子拿下来，在做基础产业的过程中，不断提升规划设计、资源整合、团队协作、资金筹集等能力。  我们依托但不依赖基础产业，通过夯实基础产业赋予企业什么能力呢？在环保领域我们正在遴选两个方向，一个是危废处置，一个是土壤修复。危废项目，我们朝着年处理规模50万吨的方向努力，逐年提升处理规模，力争三到五年时间挤进行业前五。土壤修复也是新兴产业，我们准备引进国外先进技术，把这一细分领域做大做强。  在新能源领域，我们赋能的方向是智慧能源，我们在这方面下了很大的功夫。  未来，我们的基础产业会继续存在，但扮演的角色不再是主攻而是助攻。我们通过做强基础产业赋能企业的核心竞争力，真正带领企业向更高层面发展。  **2、**这两、三年，东旭蓝天的动作确实非常大。未来在外延方面有考虑吗？  **朱胜利（董事长）**：我觉得更多的是想做内涵。我们今年一直在讲公司的能力建设，战略的本质是根据公司不同时期发展现状考虑不做什么，做减法而不光做加法。外延的扩张，如果有好的机会当然也不会拒绝，因为市场会引领我们。目前来说，我们更多的还是想把内涵做起来，把质量做起来，把公司的能力在现有基础上再提升。  3、目前公司的环保和新能源板块，区别于其他竞争对手的核心优势是什么？  **侯继伟（副总裁兼财务总监）**：首先，我们制定了清晰的战略布局，要快速跻身行业第一梯队，并提供强有力的绩效文化确保战略落地。第二，我们能够提供环保和新能源两块绿色产业综合服务，利用两个产业的协同效应快速的拓展业务。另一方面，我们的两大基础产业在规模上也有一定优势；在资金储备方面，基于两次定增，资本金较充裕。  4、增发股份是否会稀释公司每股收益。  **柏志伟（副总裁兼董事会秘书）**：公司将充分考虑摊薄影响，使每股收益健康增长。通过扩股增加每股收益，提升企业实力和竞争力，对投资者和公司发展都是好事。  最后，朱胜利董事长总结，公司自成立以来，战略已逐渐清晰并且战略落地与执行能力较强。作为满足人类永恒需求的行业，新能源与生态环保前景广阔。同时，作为公司的两大基础产业，业绩释放已初现成效。公司将通过夯实基础产业赋能企业核心竞争力提升。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2018年5月2日 |