

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：

<b>投资者关系活动类别</b>	<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"/> 其他
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	安信证券 周喆；光证资管 陈飞；浙银资本 张才纲
<b>日期、时间</b>	2018年7月3日 14:00
<b>地点</b>	公司会议室
<b>公司接待人姓名</b>	董事会秘书李雪会，监事会主席郑键，证券事务代表俞凌佳
<b>附件清单(如有)</b>	无
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p style="text-align: center;"><b>一、公司基本情况</b></p> <p>目前，公司形成了环保和能源两大业务板块。公司提出战略目标：投资建设1万个以上的各类监测站，打造天地一体化、水陆空齐备、全球规模最大、覆盖面最广、数据最全面的生态环境感知网，以此为基础，构建基于云计算和大数据分析的环境数据服务平台。</p> <p>公司将紧紧围绕“环保、能源”两大发展方向，秉承着“以科技改变环境，让天更蓝，水更清，家园更美。”的愿景，坚定的进行环保产业链拓展，依托环境监测数据平台和智能运维监管平台，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>2017年，公司实现营业收入84,185.34万元，比去年同期增长22.49%；利润总额30,915.63万元，比去年同期增长84.43%；归属于上市公司股东的净利润27,911.79万元，比去年同期增长83.72%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润25,462.78万元，比去年同期增长96.78%。各项指标的增长主要系全资子公司江西博微新技术有限公司和北京尚洋东方环境科技有限公司业绩增长及2017年全年并表碧蓝环科所致。</p> <p style="text-align: center;"><b>二、环保</b></p> <p style="text-align: center;">（一）环境监测</p>

公司全资子公司北京尚洋东方环境科技股份有限公司核心业务包括：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，目前已经是中国领先的系统集成商和运营商。公司经过技术积累和技术创新，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”、“绍兴市环境保护局地表水自动监测站点建设及运维项目(2016-12-N002214)”、“河南省省级地表水责任目标断面水质直管站运维项目”、“江阴市水质考核断面自动监测采购数据服务及数据第三方质控服务采购项目”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。

“数据采购模式”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、河南新乡、江苏江阴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。“杭州市乡镇街道空气自动站数据购买服

务项目”的中标系公司首创的政府采购环境监测数据模式在大气监测领域的重要应用，系公司在大气监测领域迈出的重要一步。

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。数据采购模式合同一签就是 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“数据采购模式”的台州、绍兴、河南新乡、江苏江阴等项目，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 2016 年 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的重点省份为湖南（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。

2017年2月24日，湖南碧蓝和中国电建集团中南勘测设计研究院有限公司与湖南湘潭岳塘经济开发区签署了《湘潭市竹埠港滨江商务区基础设施项目合作框架协议》，为加快湘潭岳塘竹埠港滨江商务区开发建设进程，改善基础设施条件，约定合作各方将按照甲方规划和双方拟定的工作计划，在3-6年内打造湘潭岳塘竹埠港滨江商务区土壤修复、市政道路建设、市政绿化景观、公共建筑、土地整理等基础设施项目，并根据甲方规划进行分步开发，总投资规模约50亿元（以实际投资额为准）。可能会使公司在PPP领域实现实质性突破，有利于公司拓展新的业务模式，打造新的利润增长点，有利于公司未来在土壤修复领域的业务拓展，是公司战略发展布局的重要进展，为公司未来进一步拓展环保产业打下了坚实基础，有利于加快公司战略转型的步伐，巩固战略转型的成果，进一步提升企业竞争力，对公司未来发展带来积极影响。

### （三）环保之大数据

公司积极在智慧环保、环境大数据应用方面进行投入，环境监测的数据采购模式为公司开展环境大数据研发奠定了扎实的基础，博微新技术强劲的信息化实力为公司开展环境大数据研发和应用提供有力保证。

环保信息化业务稳步推进，浙江省清新空气平台等项目开花结果，聚焦智慧环保、生态环境大数据分析、水质预警监测三个业务方向，依托大数据处理及分析技术，建立从数据的采集、监测、预警、运维为一体的整体解决方案。

## 三、能源

### （一）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表明存量需求有启动，但没有明显放量。公司有在积极推动存量项目启动。

### （二）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。

配网 APP 是博微新开发的产品。配网 APP 是博微产品向移动端拓展的重要应用，能够提高配网建设基础数据的准确性、增强配网设计和造价的准确性，提高配网建设的效率。根据十三五规划配电网建设投入不少于 1.7 万亿，所以预测该产品的顺利推广应用能为博微打开新的利润增长点。

2017 年营改增为博微公司的业绩增长贡献较大，今年博微会在创新业务方面加

大投入，争取补平营改增一块。

从长期来看，博微公司将致力于环境大数据平台的建立。在环保领域还没有像博微一样的专业软件提供商，市场空间较大。博微凭借在软件、大数据、云计算的技术积累，未来会和母公司理工环科、以及尚洋东方合作进行环境大数据平台的建设，重点在智慧环保、环境大数据应用方面继续投入，将在智慧环境决策系统、环境数据智慧预警预报分析做出新的更服务于社会的环境信息化产品。目前已有环境监测数据管理平台、环境监测设备管理平台投入使用。其中，环境监测数据管理平台主要实现：数据导入、数据审核、数据趋势分析、数据比对、数据 GIS 集中展示，以及对应的数据报表分析等。主要适用于与环境监测相关的水质监测数据、大气监测数据，以及其他描述环境质量的监测数据，主要是为了便于管理和操作人员对数据的集中操作和管理。环境监测设备及运维平台主要实现：监测站点管理、设备运维管理、运维人员管理、设备控制、监测质控管理等。主要适用于与环境监测相关的监测各种站点和设备的维护操作及相关工作，主要是为了便于管理运维人员对相应设备及工作任务的考评考核。

#### **四、公司战略发展方向**

公司将凭借信息化的优势，通过外延并购、对外合作等策略持续进行环保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。

#### **五、问答环节**

问：博微 2018 年业绩对赌到期，去年增长特别快，今年有什么计划？

答：去年的增长主要是营改增带来的，博微 2018 年会通过加大定制化项目的开发，多个新产品推广，环保信息化业务的推进来填补营改增的影响。

问：国家站中标会对后续招投标有好处吗？

答：有正面促进作用。

问：监测站有后续监测指标增加的需求吗？

答：有这种需求可能的，我们的监测站点的设计是可以满足客户监测指标增加的需求的。

问：国家站招标结束后下面省市会有招投标吗？

答：公司有积极跟进后续项目。

问：公司年报前五大客户中为什么没有博微的客户，按理说博微为公司贡献了利润的大头？

答：博微的客户数量较多，单个客户的金额相对不大。

问：公司有向其他方向拓展的计划吗？

答：我们一直有在寻找优质的符合公司战略发展目标的项目。如有进展，公司会及时披露。

调研结束。