证券代码：300664 证券简称：鹏鹞环保

**鹏鹞环保股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | 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 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称与人员姓名** | 天风证券 郭丽丽国海证券 任春阳长江证券 徐科招商证券 宋盈盈华泰证券 王玮嘉国盛证券 杨心成广发证券 邱长伟安信证券 汪磊安信证券 邵琳琳东吴证券 任逸轩 |
| **时间** | 2020年5月15日15:00-17:00 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 王洪春先生 公司董事长王鹏鹞先生 公司董事、总经理蒋永军先生 公司董事、副总经理吴艳红女士 公司副总经理夏淑芬女士 公司董事会秘书、副总经理吕倩倩女士 公司财务总监宋武英先生 部门经理 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、公司概况****1. 公司2019业绩增长迅速**公司2019年营收19.33亿，同比增长150.52%；归母净利润2.9亿，同比增72.31%，扣非归母净利润2.74亿元，同比增82.82%。EPS为0.604元，ROE为9.1%。净资产35.74亿元，负债率42.74%。2020年一季度扣非归母净利润6300万元，同比增34.79%。**2. 水务规模稳步增长，固废贡献新增长**水务项目公司现有水量在150万吨左右，2020拟投运43万吨，在建31万吨。固废主要是长春、福州还有新疆的项目，现有体量在2000吨。**3.优秀民企乐于承接PPP项目**目前公司作为做大型PPP项目的优质民企之一，发展态势一直持续向上，就是因为公司注重使用技术优化项目，控制成本增厚利润。同样是做PPP，其他环保公司选择扩大工程投资，套取高额工程利润而分走运营利润；公司精选项目，同时通过技术优化建设期投资额，把项目盈利更多分配到运营期。这样的差别，导致公司现有运营项目质地均比较优质，营运利润高过同行。公司目前现金充足却难寻好项目，以至于在年初进行回购公司股份并注销。公司应该被市场定位为一家技术服务型环保公司，而不是简单的融资后进行投资水务的环保公司，因为公司能通过自身技术优化项目投资，比如哈尔滨项目通过优化占地面积节省了30%-50%，总投资节省20-30%。通过优化项目建造和运营工艺，节省投资成本和运营成本，项目收益率就可以从6-7%提升到10%-15%，这就是公司技术力量的体现。举例来说，公司南昌项目，当初政府预算1.8亿，公司用8000万完成了项目，完成后到现在已经成功连续运营15年左右。过去几年激进和保守的环保公司发展都不尽如人意，但公司却一直在良性发展，通过PPP持续发展的鹏鹞现象值得市场注意。**4.未来发展**公司未来发展，首先做大做强主业水务，发展水务全产业链，其次固废板块将成为公司新的利润增长点。公司目前主要竞争优势包括完善的产业链、项目单体规模大、品牌知名度、资质齐备等。公司目前综合融资成本在5%。公司目前主要推进装备式水厂工艺，具有施工周期短、寿命长等优点，未来可以替代现有的钢混结构，同时提供更低的建造成本。公司认为目前是公司最好的发展时期：①竞争对手被国资收购，注重面源项目，公司注重点源项目不与他们发生竞争；②市场环境好转，PPP项目越来越规范，收益率开始恢复，政府诚信和营商环境改善；③市场仍有空间，虽然水务理论上大项目已做完，但改扩建和提标项目很多，今年改扩建南昌、景德镇、望城、丹阳等地项目，新增项目竞争趋缓，中国污泥至少80%还没有处理，垃圾分类催生了有机垃圾处置的新需求。**二、问答环节****1.公司拟投资的危废资源化利用是哪些方面?**主要是废油项目，废油处理是刚需，但行业还没有做的好的企业，不是很规范。技术上废油主要是萃取。公司推广的模式是定点帮一个单位做，比如一个煤矿，专门针对专门单位的油，不会把油混合起来，精炼起来比较容易。危废板块只对废油项目比较有兴趣，今年会有1-2个项目落地。有个项目20万吨的废油项目，不光有精炼，还有加氢，有技术，模式也比较好。**2.固废尾端销路怎样？**目前东北的黑土地有机质比较少，公司现在做东北盐咸地等土壤改良，延伸下去改良的土地可种牧草，达到资源化效益，公司就从农民那儿流转了很多土地。**3.是不是在西部推广比较顺利？长三角区域推广会比较难？**国家鼓励用有机肥，要求化肥零增长。现在产物利用可以把处理成本收回，新疆和长春已经在卖了。**4.长春项目产能利用率？**现在产能缺口大，马上扩建三期，3万平方米的发酵池。远期产能规划2000吨，现在已经1300吨，到夏天可以到1500吨。因为夏天污泥多，冬天春天少。周边也在市场化的有机固废送进来处理，一些一个月30多吨的小单。之后该项目会变成长春有机固废的处理中心。长春项目可以收污泥，有产能富裕可以收湿垃圾。偏工业的有机固废（玉米尾料）也可以收，价格比较高。项目只收这些有协同效应的固废。政府保底1200多吨，市场化之后，可以提高处理产能。今年夏季预计1500吨，远期产能规划2000吨。**5.预计长春改扩建总投资？**吨投10万，现在新模式结合盐碱地可以吨投2万。一般污泥处置70-80万/吨。公司是长期租用盐碱地，租用农用设施，土地成本可以忽略。上面使用的钢铁属于临时设施，可以临时搭建，是一个创新的方法。**6.该模式可否复制？**可以复制。把项目工业处理农业设施化，可以当做一个处理厂来处理，现在是当做农业的使用法，而城市周边都是有农业。欧美都是这种模式，有机固废处置产物土地利用占70%。**7.新疆项目进展情况？**已开始运营，主要处理污泥，新疆项目是市场化的，我们有处理能力，主动给我们处理。石河子和昌吉，加起来500-600吨，是由于环保督察市政污水处理厂主动送的。**8.市场化运营有竞争者吗？**目前没有，因为周边只有我们。**9.和政府签约的合同时长？**长春10年。新疆是市场化操作，每年一签。**10.新疆政府有给保底吗?**新疆政府没有保底，公司本来想做有机肥，现在项目主要处理污泥，两段收费，相当于有了原料。**11.新疆吨投资额？**新疆吨投和长春差不多。但其中菌种生产比较贵，其实菌种不是指YM菌，是做成生物有机肥需要添加的微生物菌种。**12.有机肥制造成本？**制造成本300多元，售价1100元，新疆做水果种植，很认可有机肥。石河子刚签，还未产生足够多的肥料。**13.水厂的吨运营成本？**运行成本0.3-0.4元/吨。一级B指标不到0.3元/吨，一级A指标大概0.4元/吨，收费0.9-1元/吨，污水毛利率78%。上述成本不含折旧，明显高于行业毛利约50%。**14.目前做水务的国企应该是最多的，加之公司对于新项目有较严格的收益要求。这种情况下公司怎么看待自己的水务新增项目策略和情况？**改扩建项目是公司自己原有的，新增项目不多。好项目不多，之后也不会太多。公司对水务抱的期望不大，每年约能增长15%已经足够。要找新的增长点。受疫情影响调低了预期。工程可能会比去年少一些，工程受疫情拖延，新接项目也会少。希望未来正常增长，未来三年复合增长30-40%。**15.存量项目提标改造，改扩建的需求？**一直在提标扩建。望城扩到4期，从4万吨扩到20万吨。周口5万吨水厂现在扩到32万吨。城市化进程、生活水平提高、城市绿化等原因都一直在提高城市居民用水需求。南通水厂超负荷运行3年，急着扩建。**16.拆解一下2019利润构成？**工程6100万，设备912万，水务2亿，固废2200万，其他，综合2.98亿。**17.装配式水厂技术的核心壁垒是？**首先是加工精度，是无线拼接板，对角线误差精度要求很高。第二是装配方式，要承受很大的水压要求很高的装配技术。第三是集成技术，需要设计专门的沉淀池装入其中。项目今年在周口推广，今年希望推2-3个。标箱和钢板成本价格差不多，一个标箱的成本大概10万，每米加工成本7000-8000块，铁板箱子也差不多这个价格，不锈钢的箱子也差不多价格，30立方米以上都有竞争力，低于30立方米就用塑料做。可以用于农村污水。可以做成标箱，可以用于应急污水，成本和效果都比原来的混凝土水厂好。**18.农村污水的销售方式？**帮项目定制，公司一般不接农村污水项目。所有接农村污水的项目都来公司这儿买设备。**19.这项技术的风险？**没有风险，最大优势在于便宜，原因在于成型工艺，用的不锈钢很薄只有3mm，过去铁板需要8mm，加强的话平均10mm。公司钢板4000元/吨，不锈钢14000元/吨，整体价格与理论差不多。但钢板需要防腐，需要涂油漆。不锈钢不需要，所以实际成本差不多。技术难度很高，主要是加工精度很难，不是一般企业能做的。**20.设备是进口还是国产的？**机器人都是进口的。进口机器人便宜还好用。**21.目前设备投入规模？**现在是生产线仅设备就已投入了5000万。现有两条生产线，一条是标板，做标准板材；一条是标箱，标板做好后再做成标箱。**22.之前建水厂用钢板吗？**不用。钢板需要加强、容易腐蚀，通常使用混凝土。现在公司的不锈钢技术，比单位容积成本只要一半。设计高度，会承受5m水深。该技术国内外公司首创，未来销售目标主要是一带一路的国家。**23.该技术政府的接受度？**首先用于应急污水处理没有难度，接受应急污水后，逐步就可以接受常规污水。该方式首先建造时没有建筑垃圾，其次这种污水处理厂拆解很方便。中国已经有15%的污水处理厂拆除了，明年岳阳17万吨的污水厂，拆了重做，装配式拆解非常方便。**24.环评能通过吗？**环评没有问题。板子是定标，环评和混凝土项目是完全一样。PPMI是农村污水的革命。**25.农村污水情况？**问题首先出在设计与规划上，过去搞的是大范围的集中处理，现在又在搞小集中。其次农村污水的大问题是空村问题，做的时候按户籍人口统计，实际人口没那么多，变成无效投资。农村污水走过弯路，很多不合理，是需要反复的做才能找出正确道路。公司之前没有做过，觉得行业在瞎做。公司是小型污水的专家，日本用的是净化槽，中国还没有学透。**26.和央企、民企合作未来的合作？**和央企不竞争，是互补的，公司是技术型的，公司做的是点源，央企做的是面源。方向是不同的，专业化的技术还是要依靠公司。**27.后面会发展餐厨垃圾吗？**技术上大餐厨项目采用厌氧技术，小餐厨项目采用好氧技术，50吨以下用好氧。餐厨后续会持续关注，目前主要目标是降低投资与处理成本，之前成本吨投资70-80万元/吨，我们可以做到吨投资30-40万元/吨。70万元/吨是赚不到钱的，公司压低成本后用市价竞标可以获得丰厚利润。**28.有湿垃圾方面的发展目标吗？**比较看好湿垃圾。YM菌有很大优势。肥料不存在没人要的情况，主要看肥料价格高低问题。技术可以湿垃圾就地处理，就等于没有湿垃圾了，湿垃圾变成干垃圾，和干垃圾一起焚烧处理。**29.污泥怎么看？**长三角目前还没有落地。**30.工业水怎么看？**公司不想做，规模做不大。**31.宜宾餐厨垃圾进展？**宜宾的已经做完可以投用，亳州9月份可以投用。亳州用的是公司的理念，宜宾是帮政府做的EPC。毫州、宜宾包括张家港，规模比较大，都是厌氧工艺。**32.好氧法有应用吗？**在京环做了个湿垃圾的试点，效果很好，收获的评价很高。餐厨大规模不用YM，因为主要为了提油，才用的厌氧，油的回收率达90%，污水厌氧处理。小规模餐厨，装配提油装备没有价值，其余所有的都用好氧发酵。厌氧比好氧成本高很多。厌氧项目的废渣是用发酵。餐厨垃圾里有筷子、餐具等允许的一定的产渣率。**33.今年有外延并购的考虑吗？**看机会，并购在做，但主要想做并购后培育，成熟型的并购不是好事，因为收购溢价高、公司市值低。**34.基于并购成立的并购基金情况如何？**初衷是投项目培育。本来想做宜兴的产业整合，宜兴真正优质企业不多，现在只投了两个小项目，继续去在全国找项目。投资两个方向：成熟型企业跟投，非成熟企业进行培育整合。**35.环保智能化制造园区现在的情况？**宜兴环保制造很零散，机械加工制造能力很低。园区是一个共享平台，提供最好的机械和加工，做环保设备。利用宜兴环保基地，全面提升环保设备水平。要把环保的非标产品，变得标准化，把非标产品变成标准化生产，未来还要实现智能化和数字化，最后任何工艺都能实现标准化生产，从手工生产转变为智能化生产。第一期效果很好，把过去所有的小厂的加工工作集中到制造园区，其实是帮小厂完成了设备生产这部分工作。**36.19财务费用率比较高，是因为新增了IFC贷款，今年财务的情况？**因为合并了中铁城乡环保，它的贷款利率比较高。IFC原来就有，不是19年新增的。**37.收购中铁的业绩对赌情况？**2019年差100多万，还有一年对赌期，中铁今年中了一个标，计划说今年利润要达到3000万利润。**38.** **PPMI在EPC和BOT项目上都可以用，对外的设备订单，利润率多少？**毛利率至少40-50%，是高科技。**39.新疆两个有机项目是BOT特许经营权吗？**是委托处理，没有保底。有少量资本投资，新疆总共投了几千万。扩建吨投2-3万/吨。乌鲁木齐可能要做特许经营。**40.今年固废利润增量？**主要是新疆项目，长春的量上去了、成本降低。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年5月15日 |