**东江环保股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2020-01

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 广发基金 |
| **时间** | 2020年8月28日 下午3:30-4:30 |
| **地点** | 电话会议 |
| **上市公司**  **接待人员姓名** | 副总裁兼董事会秘书:王恬女士; |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 主要交流内容如下：  **1.请介绍一下公司下一步的经营管理方向与重点。**  答: 公司将坚持聚焦危废主业，积极拓展高价危废（例如：高氯高硫废物处理、实验室废物深度处理）、城市矿产、工业环保管家等细分业务，探索废旧汽车拆解回收、动力电池回收等固废处置业务的发展机会，培育新的盈利增长点。  目前公司也在制定“十四五”发展规划。未来将以“大项目推进大发展”为发展主线，提高资本投入，深化布局重点产废区域、大型产废企业和其他固废领域，通过自建、收购、与国有企业、水泥、钢铁等企业合作协同的方式，升级项目体量，优化资质结构，积极打造国内领先、国际一流的危险废物综合利用处置示范项目，实现高质量发展。    **2.请介绍下控股股东与第二大股东对公司的支持情况。**  答: 为落实生态文明建设的总体布局，国有企业肩负着打好污染防治攻坚战、践行绿色发展的重要责任。  广东省委、省政府高度重视环境整治工作，要求广晟公司在全省打好污染防治攻坚战中发挥骨干作用。东江环保是广晟公司乃至广东省省属国企中唯一的环保上市平台，广晟公司从资金上、资源上、项目上全方位支持东江环保，自广晟公司控股以来，东江环保采用多种融资手段进一步优化了资本结构，先后收购或开发了唐山曹妃甸、佛山富龙、东莞丰业、绵阳东江、揭阳大南海、珠海东江等多个项目，形成丰富的项目储备。在广晟公司大力支持下，公司正朝着综合环境治理服务提供商方向发展。  公司第二大股东汇鸿集团是江苏省省属大型国有上市公司，也将全力支持公司做强做优做大，特别是发挥其区域、资源等领先优势，依托东江环保的建设、运营和技术等核心优势，推动东江环保深化江苏乃至长三角地区的市场布局，加强与当地政府、企业间的合作，开拓优质环保项目及市场份额。  **3**. **请介绍公司的行业优势。**  答: 自成立以来，公司始终坚持发展危废主业，以技术创新为导向，以打造危废为基础的一站式综合环保服务提供商为目标，逐步夯实了四大核心优势。  一是国有企业优势。凭借国有控股背景，有助于公司顺利开展对外融资、项目开发、市场拓展、强化政企关系和产学研合作等重要工作；  二是上市公司平台优势。危废处理处置是重资产行业，前期资金投入大，回收周期长，A+H上市平台为公司发展提供了良好的融资渠道，确保公司有充足的资金满足项目投资、建设和运营的需求；  三是市场规模优势。我国危废处理行业起步较晚，行业集中度较低，大多数企业处理资质单一，且无害化资质短缺。相比之下，公司目前具备44类危险废物经营资质，危废处理处置资质总量超过190万吨/年，处于行业龙头地位，目前已经布局粤港澳大湾区、长三角、京津冀与环渤海等多个核心危废市场，近年来更是着力加快了无害化资质能力的建设，区域规模效应和协同效应优势更加明显；  四是运营管理优势。资质错配、产能利用率较低是当前的行业共性问题。公司具备先进的技术工艺，积累了丰富的运营管理经验，这是优化资质结构和提高资质利用率的关键，保证了公司的资质利用率处于行业领先地位，未来公司将继续改进优化技术、工艺和设备，进一步提高产能利用率。  **4.公司是如何看待人才对企业发展的作用，以及公司是如何吸引和培养人才？**  答:公司非常重视人才的培养与积累。经过二十年的发展，公司已建立专业培训、职称晋升、岗位竞聘和轮换等完善成熟的人才发展体系，培养储备了一大批行业优秀人才。  未来，公司作为广东省国资委的“激励、容错、约束”机制试点单位，将继续不遗余力培养和吸引人才骨干，积极探索以战略、市场、业绩为导向的中长期股权激励机制，建立健全具有市场竞争力的评价、考核和薪酬体系。 |
| **附件清单**  **（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年月9日 |