

证券代码：000803

证券简称：北清环能

## 北清环能集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-02

投资者关系活动类别	<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
参与单位名称及人员姓名	广发证券、泰达宏利基金管理、兴银基金、中国人保资产、深圳创富兆业、深圳丰岭资本、上海尚近投资、东吴基金、建信基金、长江证券资管、东北证券、华夏未来资管、汇丰晋信、国信证券、中信证券、国海富兰克林基金、鸿商、华宝基金、上海晟盟资管、西部证券资管、广发国际资管、方正富邦基金、光大保德信基金、上海理成资管、上海山楂树甄琢资管、弘毅远方资管、泰信基金、西南证券、长信基金； 天风证券、中信建投财管、招商证券、长盛基金、圆信永丰、韶夏资本、上海循理资管、上海普行资管、上海恒复投资、瑞锐投资、平安基金、鹏华基金、翎展投资、汇安基金、华泰柏瑞、鸿商资本、杭州汇富、杭州昊一资管、海富通基金、财通资管、博道基金、景泰利丰资管、广州由榕投资、上海呈瑞投资、英大保险资管、恒泰证券、兴业证券资管、招商银行、建信基金、金元证券、正道兴达资管、上海弘润资管、上海兆天资管、东吴证券
时间	近期
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长 匡志伟、董事会秘书 宋玉飞
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问 1 请问公司 2021 年经营情况和未来发展规划是怎样的？</b></p> <p><b>答</b> 公司现在的主营业务为餐厨有机废弃物处理和废弃油脂资源化利用，也是国内唯一以餐厨废弃物资源化利用为主业务的上市公司。</p> <p>2021年度，公司全年实现营业收入82,673.68万元，实现归属于上市公司</p>

公司股东的净利润8,050.63万元，较上年同期上升78.38%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润7,854.18 万元，较上年同期上升581.28%。

公司业务分两块，餐厨有机垃圾无害化处理业务是公司的核心主业，2021年初公司的餐厨日处理量是900多吨，截止目前已经快速扩张，锁定项目日处理量3530吨，其中合并报表内已经投产运营的项目日处理量为1830吨、已签订协议正在收购的公司日处理量为1200吨；合并报表外合伙企业已经先行收购，委托上市公司运营管理日处理量为200吨、合伙企业正在收购的是日处理量为300吨。现有处理量在行业内规模排在头部位置。

公司依托餐厨有机无害化处理，占据核心城市的上游资源，现在已经投资布局超10个大中型城市，已锁定7个省会城市，资源质量较优异。公司依托上游拿到的核心城市资源，在特许经营权范围内（现有的特许经营权，是独家运营形式，运营周期一般是25-30年），除特许经营地区的餐厨厂废弃油脂，还包括周边的地沟油、泔水油基本做到应收尽收。

相较 2021 年业务，公司也开始向下一个产业链的延伸，公司于 2022 年 2 月 9 日披露《关于公司签署合作框架协议的自愿性信息披露公告》，拟与山东滨化滨阳燃化有限公司（以下简称“滨阳燃化”）成立合资公司，通过合资公司开展关于 40 万吨/年柴油加氢改质装置改造为二代生物柴油生产项目以及新建 30 万吨/年一代生物柴油加工生产项目相关的合作。目前还在尽调过程中，对前期的投产运营进行一个前期的专项工作组，预计今年项目可以落地。

问 2

**公司现在项目已经并购到 3000 多吨了，请问后续整个并购市场如何规划？竞争环境以及并购价格，以及公司所具备哪些并购优势？**

答

2021 年公司在并购业务发力比较快，相较去年整体而言，今年整个市场外部环境，包括工艺水平都有一定的改善和提升。所以今年并购的成本及难度可能较去年会大一些。

2022 年考虑更多的是产量的增加，而非并购速度的增长。需要结合

	<p>公司自身的整合能力和消化的体量来考虑。</p> <p><b>问 3</b> 公司如何看待 UCO 业务未来的发展，尤其是在生物柴油这边，以及未来其他需要减碳的燃料领域？</p> <p>关于生物柴油的需求市场的分析较多，从公司的角度来讲，认为从短期来看，除非世界经济形势有大的变化，现在尤其是航空、航运中间添加生物质柴油，实现减碳，在欧洲方面已经有明确的规定。随着疫情结束，航空业的复苏恢复，生物柴油需求增长会有所上升。如果单纯依靠餐厨废弃油作为原料，生物柴油的增长空间是相对有限的，从国际现状来看，供求的矛盾短期之内很难缓解，所以公司对未来价格及市场需求比较乐观。</p> <p><b>答</b> 另一方面，生物质原料是公司作为 UCO 一种实验的方向，它同时也可以用来做生物质增塑剂，这种也是消费升级的化工替代原料，是一种比较确定的产品需求。未来这两方面都会有所布局，保障下游市场需求的稳定性。</p> <p><b>问 4</b> 根据公司与滨阳燃化合作的产业线，可以介绍一下公司在生物柴油、成品油上面未来的规划吗？</p> <p>目前规划先做一条30万吨产能UCOME的生产线。同时公司正在和战略合作伙伴研究，目前还在准备阶段，关于HVO的预处理方式，如果能找到突破性的解决方案，公司争取在2022年实现自产HVO。原料端一部分来自于公司自产和外购油脂，后续也会增加酸化油，另一部分合作伙伴也会给予一定支持。</p> <p><b>答</b> 综上所述，公司希望2022年度HVO能够实现量产，UCOME今年量产的确定性比较大，但是UCOME利润贡献没有HVO明显。HVO对于提升公司产品的毛利有很大的帮助，从公司自身规划来说希望原料端保障在30万吨的规模，2023年做到50万吨、2024年做到70万吨。</p> <p><b>问 5</b> 国内各家 HVO 的技术好像都没有很成熟，没有能够稳定的量产，公司为什么会非常有信心的认为今年就可以做到 HVO 的量产呢？</p> <p><b>答</b> 公司的目标是争取2022年实现HVO量产，但是并不能100%的确定，因为生产工艺还有一个调试的过程。</p>
--	---

现在关于HVO的预处理阶段，中试结果还不错，但是HVO关键的工艺环节主要是两个关键环节，第一个关键环节是前端原材料预处理，能够使后面加氢装置消化一些比较脏的原材料；第二个关键环节是加氢裂解，加氢裂解异构是一个非常传统的石化工艺，公司这次选择和滨阳燃化合作，也是因为滨阳燃化在这方面有很强的技术积淀。另外一方面滨阳燃化涉及新旧动能转换，他们这些产能基本上闲置，会降低公司起步的成本和所需要的时间。相对来说，公司在产品的成本优势上及达产的时间上比较有信心。

另外从生产工艺管理的成熟度来讲，公司相信以滨阳燃化在石化行业的经验，是同行业绝大多数公司不具备的，这也是设立合资公司的一个较大优势。

问 6

**公司未来餐厨垃圾处理量、UCO、生物柴油三项的产能规划准备做到多少？**

从餐厨垃圾处理来讲，是重资产运营模式，2022年公司规划预计在6000-8000吨，2023年增长到8000-10000吨，重资产的布局达到这个体量的时候会放缓扩展，优质项目总量有限，公司不能为了规模而忽略质量，所以规模总体会有所控制。

从UCO的量来讲，公司2022年的目标在30万吨，2023年预计在50万吨，2024年预计在70万吨。目标是按照在中国整个市场份额占到7-8%的水平。

答

从生物质柴油来讲，是一个总量，卖出了生物质柴油可能不会单卖UCO，目前规划的产业链还涉及到UCOME及HVO。做生物柴油来讲，HVO目前还要等公司的量产通过以后才能考虑具体量的计划，按照目前市场情况来看，HVO对公司提升毛利率确实有很大的帮助，公司未来会把HVO作为重大的战略计划，具体要等产品的技术工艺、各方面论证清楚了以后再做这样的明确安排。

UCOME 是比较成熟的，但是具体做多少或者做不做需要根据市价的变化，以前 UCOME 在济南工厂也有生产线，历史有一段时间整体价格趋向不是很好，所以公司停产没有做，这个需要根据市场变化

	<p>判断。</p> <p><b>问 7 公司现在卖出 UCO 的模式？公司现在的 UCO 是怎么出口出去的，以及整个国内的情况来看，为什么国内生产 UCO 的人都没有把 UCO 卖给国内的生物柴油生产商？</b></p> <p><b>答</b></p> <p>（1）根据市场需求导向。国内大部分的公司，第一代生物质柴油都是出口到欧洲。欧洲有明确的政策支持，公司目前集中在UCO出口，2021年公司主要销售客户为卢克公司。</p> <p>（2）根据公司经营角度考虑，下游产业公司也有一些布局规划，如果国内后续出台相应的政策也会考虑国内市场。</p> <p><b>问 8 想问一下欧洲那块对于公司减排的认证，怎样的一个废弃油脂能够通过这种认证？</b></p> <p><b>答</b></p> <p>UCO 销往欧盟都需要拿到“ISCC”认证，“ISCC”对溯源包括碳足迹有一套专门的计算方法，像公司的油脂交货的港口距离，都会影响到对方给的结算价格，它有一套相对成熟的体系在里面。与国内的碳排放配额、CCER 不太一样，因为商品是在欧洲使用，生物柴油整个产业链在欧洲已经运转得非常成熟了。</p> <p><b>问 9 关注到公司跟上海石油天然气交易中心的合作，请问下公司目前在跟交易中心做的一些工作和最终想达到呈现一个怎么样的交易状态，或者交易愿景。</b></p> <p><b>答</b></p> <p>原来定价权相对被动，以前行业普遍以欧洲采购方先按照分公司的出货价减掉加工成本、船运成本、仓储成本及必要的毛利，形成一个最终采购价发到中国。</p> <p>这样定价机制，对供应商没有一个对冲，存在一定风险，所以公司去年和上海石油天然气交易中心讨论这个问题，也是希望提升国内的企业在 UCO 餐厨废弃油脂业务的定价能力。</p> <p>合作目标是利用交易所市场的价格发现功能，取得国内 UCO 资源的定价权；引导资本与厂商合理配置产能，提升交易规模，维护交易秩序；建立质量标准，实现 UCO 资源的分质定价；促进行业规范化发展，显著提升 UCO 的资源化水平。</p>
--	--

**问 10 地沟油和 UCO 之间到底有什么区别？**

地沟油品质比较差，是从下水道、隔油池里面提出来的油。它的含硫量、渣量，还有水分也比较多，价格相比 UCO 会低一点，要经过提纯之后才能用。

**答**

UCO 是公司餐厨厂进行加工，把餐厨垃圾经过厌氧发酵提纯成废弃油脂，这个油脂品质更高，专业术语叫作工业级混合油脂，目前市场大概可以卖到 9400-9500 元/吨左右，且价格还在持续上涨。

**问 11 关于提油率这块，历史上整个项目的提油率水平都有在不断提升，公司如何做到提油率这块前端管控以及后续预期水平？**

提油率是两个方面的，一个方面是在于企业的管理和技术水平，因为管理涉及到一个是前端的收运，第二个是工厂技术工艺水平，对提油率有比较大的影响。另外一个方面很大影响还是先天条件，项目所在地的饮食结构，对提油率有很大影响。公司最近并购的大同、兰州、银川等项目所在区域的饮食结构含油量就比我们以前济南、青岛、烟台存量项目多。

**答**

今年公司在对项目进行技术改造，包括工艺提升方面，相信今年项目平均提油率会在 5% 以上。

在强调提油率的同时，我们也强调各个项目公司在他们所在点的覆盖范围之内，要加强对油的资源控制，加大收运，提升油脂资源收集率。

**问 12 UCO 价格有没有可能会下降？UCO 价格从前几年最开始的 4500 块钱，去年年初涨到了 6500，下半年 10 月份的时候到了 8000，现在又到了 9000 多块钱，这个价格有没有可能再降回去？**

**答**

我们也跟行业内进行了一些探讨，回到四五千的可能性很低，因为欧洲的需求是供不应求的状态。其他做生物质柴油原料就三种，欧洲主要是菜籽油，美洲是大豆油、东南亚是棕榈油，这些价格都非常高，它的价格比 UCO 的价格高多了，菜籽油现在已经达到 13000 了，棕榈油也是接近 12000-13000 这样一个价格，其他几个原料的价格比我们废弃油脂的价格还高。

另外欧盟已经制定法律，2023 年以后以棕榈油为原料的生物质柴油是逐步限制的，现在棕榈油出口到欧盟占比还是挺大的，这部分如果加以限制，那么减碳效应非常好的废弃油脂是一个很好的补充替代，废弃油脂的主要来源就是东亚，废弃油脂全中国的产量也就 1000 多万吨，真正能够资源化利用的，我们统计的数据可能也就是几百万吨，再加上加工成 UCO 和生物质柴油那更少。所以从源头上 UCO 就是非常稀缺的。目前欧洲的需求是刚性的，所以我们觉得价格是一个谨慎乐观的态势。

**问 13 公司 3 月 5 号时发布了一个新的公告，收购山东恒华，恒华是做酸化油的。公司对酸化油这个东西是怎么规划的？**

**答** (1) 从产品的门类或者业务拓展模式酸化油是一个新的尝试，前面讨论UCO在公司内部是重资产的模式，公司通过重资产的投资给政府提供BOT或者城市公共服务，来取得UCO的资源。虽然说从UCO毛利比较高，但是对企业来讲，长期沉淀的资产还是有它的欠缺。公司做酸化油的投资相对较轻，产销量比较高，同时酸化油在环评的容量等其他方面的有他独特的优势。现在存量的酸化油工厂在一定区域内，或者说油脂厂合理的半径之内不太容易形成过量竞争。所以酸化油厂虽然毛利不是很高，但是它的需求比较稳定。

(2) 目前这个行业没有形成寡头，包括公司本次收购的山东恒华佳业环保科技有限公司（以下简称“山东恒华”），以前流动资金会成为扩大产品规模的一个障碍，公司跟山东恒华合作后可以解决这个问题，标的公司去年量产在1万-2万吨的规模，公司2022年给的目标量产是5万吨，山东恒华的经营层非常有信心，因为这个行业比较成熟，是一个盈利模式比较清晰的轻资产行业。从这方面来介入，一个方面是扩大盈利模式，另外一种提升公司在油料方面的规模。

**问 14 公司供热业务对比 2020 年营业收入没有什么增长。未来供热业务公司将如何增加营收和净利？**

**答** 关于供暖业务，它是一个成熟业务，营业收入可以按照供暖面积及收费价格算出来。目前，新城热力供暖面积约 700 万，毛利稳定在

	<p>30%左右，收入相对稳定。</p> <p>2021 年公司的供暖收入约 2.5 个亿，跟 2020 年相比全供暖季的口径相比，有一个稳定的增长。新城热力占据北京市城市副中心，规划面积 3,000 万，后续新建小区陆续加入，预计每年自然增长供热面积在百万左右。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 3 月 9 日