

股票代码：300172

股票简称：中电环保

## 中电环保股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-002

|                      |   |
|----------------------|---|
| <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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）   |
| <b>参与单位名称及人员姓名</b>   | 中航证券 全胜昊<br>北京禾晟源投资 王瀚青<br>颢科私募基金 卢鑫  |
| <b>时间</b>            | 2023年05月23日、2023年05月24日   |
| <b>地点</b>            | 公司会议室   |
| <b>上市公司接待人员姓名</b>    | 董事会秘书、财务总监：张维<br>投资与审计部部长：许瑞青<br>证券事务代表：周杰  |
| <b>投资者关系活动主要内容介绍</b> | <p><b>1、问：贵公司在对外投标中的竞争优势是什么？</b></p> <p>答：公司在投标中具备以下优势：具备生态环境治理的研发设计、核心装备制造、设备系统集成(EP)、工程总承包(EPC)、设施运维、项目投资及产业融资等全过程综合服务能力；资质齐全，包括：环境工程设计甲级、环境设施运营甲级、环保工程专业承包一级、市政公用工程总承包、机电工程施工总承包、压力容器及 ASME 设计制造等；业绩与品牌优势：在大工业水处理的某些细分行业，如电力水处理的市场占有率位于全国前列，客户涵盖国家重点工业(包括新能源、石化、冶金、煤化工、煤矿、火电、核电等)，已承接实施包钢动供总厂总排废水综合整治、济矿阳城电厂除盐水、宝丰多晶硅水处理、新疆新特能源废水零排放、神华包头煤制烯烃及扬子巴斯夫水岛总承包、山东鲁清石化脱盐水及冷凝液精制、烟台万华脱盐水、连云港虹洋热电补给水、山东威海海水淡化等水处理项目，客户遍布全国并拓展至亚洲、欧洲、非洲、美洲等海外市场(特别是“一带一路”国家)，实施了巴基斯坦塔尔、巴基斯坦吉航、印度 GMR、孟加拉古拉绍等水处理项目。特别在核电水处理板块，承接了中核田湾及徐大堡核电(俄罗斯 VVER-1200)、中广核防城核电(中国华龙一号)、山东海阳及浙江三门(美国 AP1000)等重点项目；在城镇水环境治理领域，已在国内投资建设或承建、运营近 30 个污水处理项目，特别是，成功实施了南京分布式智慧水体净化岛示范项目(6 万吨/天)、苏州盛泽水质净化项目；在污泥耦合处理领域，已在南京、苏州、镇江、徐州、广东、河南、湖北等地建设近 20 个污泥耦合处理项目。公司通过上述众多优质项目业绩，建立了良好的品牌形象。</p> <p><b>2、问：请问公司在核电水处理方面的竞争优势及业绩，公司对该市场怎么看。</b></p> <p>答：公司核电水处理技术应用，覆盖除盐水、海水淡化、凝结水、放射性废水等业务。在国内核电水处理市场占有率居于前列，拥有数百项水处理的专利和专有技术。主要客户包括：中核集团、中</p> |

国广核集团、国电投集团等，秦山核电、三门核电、田湾核电、徐大堡核电、宁德核电、阳江核电、防城港核电、红沿河核电、台山核电、海阳核电等；公司在核电第三代反应堆的水处理项目，实现了全满贯，包括：中国华龙一号、美国 AP1000、法国 EPR、俄罗斯 VVER-1200；参与了所有沿海省份的核电站建设；同时，参与国外核电站的建设，包括巴基斯坦恰希玛核电等。随着国家双碳战略的推进，核电将迎来新的发展！公司将发挥在核电水处理的技术、品牌、业绩等优势，顺应国家政策方向、把握核电发展契机、紧抓业务承接机遇，时刻关注相关核电项目建设进展，积极参与其核电水处理项目，持续巩固公司在核电水处理领域的市场份额。

**3、问：请问公司盐湖提锂项目研究目前有什么进展？**

答：公司发挥多年来在膜应用领域的综合优势，联合专业反渗透和纳滤膜制造商，正进行全膜法及纳滤膜应用的研发及跨界拓展(包括盐湖提锂等业务的新技术、新工艺研发及产业化推广)。公司组建了盐湖提锂研发攻关团队，加大专项研发投入，从人员、资金、市场、试验等方面提供支撑，已完成工艺路线的制定及核心关键设备的研发。其中，针对国内几个典型盐湖的卤水，根据具体的水质情况(镁锂比等参数)，进行了“一湖一策”的方案系统研发；制定了详细的试验方案，并通过试验确定具体的工艺技术参数，以及关键设备的开发，包括纳滤膜、浓缩膜的选型及技术参数的确定，从而实现由试验方案到工程化推广应用的研发。

**4、问：公司承接的项目确认收入原则是什么？**

答：公司项目确认收入是根据项目执行进度，项目一般须经合同签订、研发设计、设备集成、交付安装、系统调试、运营等过程，公司承接的水务项目实施周期一般为 1-2 年，其中核电项目实施周期一般为 2-3 年，固废处理、烟气治理等项目实施周期一般为 1-2 年，此外部分 PPP、BOT 等项目根据签到的不同特许经营周期一般在 10-30 年。

**5、问：请问公司 2022 年固废和烟气治理板块毛利下降的具体原因是什么？**

答：固废处理的毛利下滑，主要受煤价持续上涨，导致污泥干化耦合处理所需的蒸汽成本上涨，处置成本上升。另外，燃油价格上涨，导致运输成本上升。为此，公司将从以下几个方面，来应对固废毛利下滑：加大各污泥处置点处置量，充分释放产能；提升早期项目的污泥处置单价；通过技术研发，降低蒸汽耗和电耗，以应对处置成本的上升。

烟气治理的毛利下滑，传统业务受市场充分竞争，且公司大气产业传统业务的比重大，为此，公司加大了大气产业的新技术研发，包括：CEEP-HLDI 钙基干式脱硫和炉 HTR-3SO 脱硝技术，前者适用于焦炉、工业窑炉、生物质锅炉等烟气脱硫，具有脱硫效率高、系统简单、脱硫灰可综合利用的特点；后者适用于工业窑炉（玻纤窑炉、沸腾炉等）、燃气锅炉等烟气脱硝，具有脱硝效率高、系统简单、投资运行成本低的特点。2022 年公司已实现了 HTR-3SO 脱硝技术，市场合同的承接，昆山、成都泰嘉项目。将以此项目为示范，加大新技术市场的开发，实现大气产业的转型发展。

**6、问：2022 年计提商誉减值准备具体是什么原因？**

答：2022 年商誉减值主要是因为资产组包含的部分污泥处理项目产能没有达到预期等因素，公司固废业务板块，已在南京、苏州、镇江、徐州、广东、河南、湖北等地建设近 20 个污泥耦合处理项目，其中，苏州和南京化工园污泥干化耦合处理（国家试点）项目首批通过验收，已成为国内污泥耦合处理示范基地及行业领军企业；已投产运行的深圳项目(深圳治污保洁工程“优秀项目”)设计

|          |  |
|----------|--|
|          | <p>处理规模 2000 吨/天，为全球最大的污泥处置基地，目前公司污泥设计处理总规模近 300 万吨/年。未来，公司将加强优质污泥处理基地布局，推进重点项目开发进度；已投产项目扩大污泥来源，提高设备运行效率，扩大产能、降低生产成本，提高收益水平；积极多领域的拓展新客户和布局污泥处理基地；扩大市场份额，实现业务模式快速复制。</p> <p><b>7、问：请问公司未来的发展规划是怎样的？</b></p> <p>答：公司将夯实“一体两翼”发展格局，加大产业拓展力度：水务业务：持续突破新能源、新材料、冶金、矿井水、PCB 精密制造等新型大工业水处理领域的中水回用及废水“零排放”等业务；聚焦市政及园区提标改造、水环境综合治理等市政水务市场方向，加快工业园区、开发园区废污水综合治理、市政污水的再生水回用、河道水体水质提升及分布式智慧水体净化等重点业务拓展；发挥现有膜应用技术优势，加速盐湖提锂、磷酸铁锂等技术研发并实现产业化；布局开拓项目运维、自来水（双膜法）等新领域。</p> <p>固危废业务：以污泥耦合处理业务为核心，全面拓展污泥、垃圾、农林废弃物等生物质耦合处理、土壤修复、餐厨垃圾、危废处理及油泥处理等新领域；加大污泥耦合处理 EPC 业务等市场开拓力度，已投产项目扩大污泥来源；进一步承接土壤修复项目。</p> <p>烟气治理业务：扩大半干法脱硫超净排放、高效钙剂干法脱硫技术、窑炉烟气脱硝等新技术领域的业务量，依托现有典型业绩，实现高效的复制推广；抢抓提标改造时机，拓展冶金、建材、焦化等非电市场领域。加快 HTR 脱硝、CEEP-HLDI 钙剂干式喷射等新技术的市场推广复制。</p> <p>围绕主业加资本“双轮”驱动发展模式：坚持自主创新发展，重点围绕主业积极进行产业投资，特别是围绕特色业务领域。加强横向和纵向并购，横向并购，重点以整合同行业的产业资质和市场等资源为主；纵向并购，重点关注产业上游具有竞争优势的技术研发、环保高端装备制造等企业。为此，公司将积极利用各方资源，开拓项目且实施并购，促进主业发展，推动产业链延伸和资源整合，实现公司和股东价值最大化。</p> |
| 附件清单(如有) | 无  |
| 日期       | 2023 年 05 月 24 日   |