

广东飞南资源利用股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	海通证券 杨寅琛；申万宏源 莫龙庭；华金证券 曾晓婷；深圳马赫创富 李芮；国泰君安 梁伟铜；嘉亿资产 陈超君；招商证券 蔺捷；广东华兴银行 杨中伟；定安资本 李定安；鼎华投资 戴小华；广新基金 赖增强；广东威拜 何翰棉；南方财经 钱娱；中航信托 林壮伟 袁妙琴；国盛证券 陈杨；盛世纪私募基金 胡奋；暴龙资产 余毅；深圳鸿睿智盈投资 张先富；佛山南海铝业集团 李思莹；德和衡（深圳） 邓锦欣。
时间	2024年06月07日 10:00-12:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 孙雁军；董事会秘书 李晓娟； 采购副总监 孙启航；证券事务代表 张丽师。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司未来的投研方向主要在哪些方面？</p> <p>答：公司将继续深耕“城市矿产”资源，坚持科技创新，致力于多金属资源综合回收利用。这两年，公司经营重点是做好江西巴顿和广西飞南两大项目的试生产工作，以早日达产增效。除此之外，公司其他在建项目还包括在广东河源投资的名南项目以及在江西赣州投资的工业废盐资源化利用项目等。</p>

二、相较于同行的危废处置企业，公司的主要竞争优势有哪些？

答：公司自成立以来，一直从事有色金属类危废处置及再生资源回收利用业务。公司目前经许可的危废经营资质达到 111.06 万吨/年，其中广东飞南资质规模 45 万吨/年，单体处置能力在广东省内位居前列。公司长期专注有色金属类危废处置利用业务，利用自身区位优势及先发优势，与广东、江西、江苏、浙江等地区的金属电镀、电器电子加工等各类产废企业建立了长期合作关系，形成了稳定的收废网络。

公司通过危固废协同处置工艺实现有色金属回收，克服了含铜危废处置领域内普遍存在的铜金属资源化程度低的难题，能够将铜金属深度资源化。随着江西巴顿项目的实施，公司能够实现提炼回收铜、锌、锡、镍以及金、银、钯等多金属，延长资源化产业链，完成从单一金属资源综合回收利用向多金属资源综合回收利用转型，进一步提升核心竞争力。

三、目前的宏观经济形势下，公司怎么看待周期性？

答：一方面，近年来，国家陆续出台多项政策鼓励危废处置及再生资源行业的发展；另一方面，随着环保要求不断提高，具有规模优势、技术优势、管理优势的大型危废处置企业及具有深度资源化能力的危废处置企业竞争优势逐步凸显。公司长期专注有色金属类危废处置利用业务，具备铜、金、银、钯等多金属深度资源化能力，构建了完整的产业链条。公司会根据宏观市场变化来调整经营策略。这两年，公司经营重点是做好江西巴顿和广西飞南两大项目的试生产工作，以早日达产增效。

四、公司的核心技术主要体现在哪个环节？生产的前端还是后端？

答：有色金属类危废处置利用行业主要处置技术包括焚烧、

填埋、水泥窑协同处置与湿法、火法工艺回收等。公司主要通过“湿法-火法结合”的方式处置危险废物并实现资源回收利用。

公司采用危固废协同处置的技术，通过配比不同品质、重量的含铜物料，提高危废处置效率和有色金属回收率，降低危废处置成本及产品加工成本，并将危废无害化与资源化融为一体，同步实现危废处置与再生资源回收利用。业务链前端，公司在无害化的同时去除危固废中的杂质，提升中间产品的含铜量并初步富集危固废中的金属；业务链后端，公司通过火法、湿法精炼等工艺进一步延伸资源化业务链，产出资源化产品。

经过多年的生产实践，公司熟练运用铜平衡危固废配料技术、富氧侧吹还原熔炼技术、稀氧燃烧火法精炼技术、低品位黑铜电解技术、多金属回收等技术。

五、公司一吨危废的价差大概是多少？铜价波动对业绩的影响有多大？

答：危废的价差根据危废里的金属种类、金属含量、杂质含量而不同，公司盈利主要来源于金属购销价差。由于公司铜金属购销存在时间差，当铜价呈上升趋势时，购销价差增大，若铜价在短期大幅下降，则可能导致购销价差缩小、甚至倒挂，进而影响公司业绩。但从长期供需来看，市场铜的购销定价将会达到平衡。只要铜价保持平稳，不管铜价处于高位还是低位，公司铜金属购销价差相对稳定。

在目前有色金属价格高位运行的情况下，公司不断提高经营管理水平，缩短生产经营环节的周转期，严格控制库存，提高经营效率。

六、公司目前的产能利用率如何？在目前的收料环境和市场竞争激烈情况下，公司新项目的收料能否确保？

答：目前公司各基地正常运行。公司充分发挥已有的业务渠

道优势，并加大市场拓展力度，多层次、多渠道、多区域地开发新供应商，确保物料充足供应。目前公司生产所需的原料都能及时供应，江西巴顿和广西飞南项目试生产也在平稳、正常进行，持续产出。

七、公司未来横向扩张和纵向延伸发展的规划是？

答：未来公司将继续深耕“城市矿产”资源，专注于有色金属类危险废物处置及再生资源回收利用业务，不断完善产业前后端布局，并利用自身优势，拓展相关产业，促进产业协同发展，提升核心竞争力，努力发展成为国内最具影响力的多金属资源综合利用企业。目前公司其他在建项目还包括在广东河源投资的名南项目以及在江西赣州投资的工业废盐资源化利用项目等。

广东名南项目规划危废处置能力为15万吨/年，主要处置垃圾焚烧飞灰、焚烧残渣和含铜镍等工业固体废物，增加处置危险废物种类，对公司在肇庆的生产基地形成有效互补，增强公司在广东省危废市场的竞争力。

控股子公司赣州飞南工业废盐资源化利用项目位于江西会昌工业园氟盐新材料产业基地（九二基地），规划资源综合利用工业废盐40万吨/年，产出氯化钠、硫酸钠、烧碱、液氯、盐酸等资源化产品，进一步延长资源化链条，完善产业布局。截至目前，项目已取得约167亩项目用地及环评批复，正在办理能评等相关手续。

八、了解到公司一些同行在海外收料，公司目前的原料采购策略是？

答：公司充分发挥已有的业务渠道优势，并加大市场拓展力度，多层次、多渠道、多区域地开发新供应商，确保物料充足供应。目前公司原料采购范围包括广东、江西、浙江、江苏、湖南、内蒙古、新疆等省份。目前公司业务布局主要在国内，同时也会

关注海外市场机会。

九、目前国家在推行以旧换新，对企业来说有哪些利好？

答：公司回收利用的物料包括含铜污泥、有色金属冶炼废物等危废和废杂铜、含金属炉渣、生产型企业的边角料等含金属物料，该等物料广泛来源于金属电镀、电器电子制造、金属建材制造、有色金属加工、汽车制造等行业。公司深耕“城市矿产”资源，致力于多金属资源综合回收利用，同时也会密切关注产业链上下游的发展趋势及潜在机会。

十、公司目前含铜废料的供应商大概有哪些，合作模式如何？目前含铜废料在公司的主料采购占比情况？

答：公司采购的含铜废料来源于国内的锡、铜、锌等重金属冶炼厂及其他厂家。公司采购的含铜物料供应充足，不存在监管限制，公司综合对比供应商的资信状况、信用政策、产品价格、产品质量、采购便利程度等，并结合自身的生产需求等因素，择优选择合作。公司与主要供应商保持了长期、稳定的合作关系。公司每个基地的危固废用料比例会有所不同。

十一、江西巴顿目前的阳极泥供应商主要有哪些？金属价差如何？销售客户主要是？

答：江西巴顿目前处于试生产阶段，贵金属板块以优先资源化利用公司内部自产的阳极泥为主，暂未对外采购。公司通过将自产的阳极泥进一步深加工，能够彻底回收金、银、钯等金属并富集回收其他金属产品。目前产出的金锭、银锭、钯粉等主要销售给下游金属加工、金属制品制作等行业企业。

十二、公司目前享受的税收优惠政策有哪些？税务筹划做得如何？

答：公司目前享受的税收优惠政策包括从事污染防治的第三方企业减按 15%的税率征收企业所得税、增值税即征即退政策等。

十三、赣州飞南主要规划处理废盐并生产烧碱，是否属于跨业经营？

答：公司深耕“城市矿产”资源，专注于有色金属类危险废物处置及再生资源回收利用业务，不断完善产业前后端布局，并利用自身优势，拓展相关产业，促进产业协同发展，提升核心竞争力，努力发展成为国内最具影响力的多金属资源综合利用企业。控股子公司赣州飞南项目规划资源综合利用工业废盐 40 万吨/年（包括副产盐、危险废物盐、一般固体废物盐），产出氯化钠、硫酸钠、烧碱、液氯、盐酸等资源化产品，进一步延长资源化链条，完善产业布局。

十四、公司新项目投产后一般多长时间能满产？

答：目前江西巴顿和广西飞南项目试生产在平稳、正常进行，持续产出。广西飞南已于近期取得了规模为 30 万吨/年的危废经营许可资质。取得危废资质后，公司已着手组建相关业务团队，努力开发广西、云南、贵州、四川等原料市场，待原料达到一定储备及相关生产准备工作做好后，广西飞南业务前端产线即开始试运行。

十五、公司的经营是否会随着金属价格的波动面临一样的周期性？

答：危废作为工业生产的副产物，上游产废行业的产废量与宏观经济周期有关，危废处置行业受上游行业影响也与宏观经济周期密切相关，即宏观经济繁荣时，工业企业的开工率提高，危废的产生量增加，危废处置行业景气程度上升，反之亦然。另一方面，以公司为例，危废经资源化产出电解铜等大宗金属，该等

资源化产品下游行业（如铜加工行业）为国民经济基础产业，受宏观经济运行状况影响，也呈现一定的周期性。

十六、目前华东、华南区域的行业集中度是否在逐步提高？

答：随着环保要求不断提高，具有规模优势、技术优势、管理优势的大型危废处置企业及具有深度资源化能力的危废处置企业竞争优势逐步凸显。长远看来，行业集中度会逐步提升。

十七、公司的库存结构是？

答：截至 2024 年 3 月底，公司存货约 35 亿元。公司的存货以原材料和在产品为主，公司产出的资源化产品流动性高，较快对外销售。

十八、近几年公司规模扩张比较快，主要是基于什么考虑？

答：公司深耕“城市矿产”资源，专注于有色金属类危险废物处置及再生资源回收利用业务。公司对资源综合回收利用行业的发展充满信心，公司投资建设的江西兴南、江西巴顿、广西飞南等项目布局均是围绕主业开展，以构建完整的产业闭环。

江西兴南主要回收利用大宗工业固体废物中的铜金属，并实现冰铜彻底资源化（经江西飞南业务协同），即公司生产过程中会产出冰铜，冰铜中含有金银钼锡镍等金属，但含量较低，对外销售时一般不计价，江西兴南可以将冰铜进一步深加工至阳极板，并富集冰铜中的金银钼锡镍等金属。江西兴南产出的阳极板运输至江西飞南电解后，能形成电解铜、阳极泥等资源化产品并计价销售，提升盈利空间。

江西巴顿主要处置含铜金银钼锡等有色金属冶炼废物，回收利用大宗工业固体废物中的铜金银钼锡等金属，并实现金属的彻底资源化。江西巴顿可以将公司自产的阳极泥、铜锡泥、烟尘灰等彻底资源化，并产出锌锭、锡锭、金锭、银锭、钼粉等彻

	<p>底资源化产品。江西巴顿项目的建成，标志着公司从以铜为主的单一金属资源综合利用向多金属资源综合利用转型，公司核心竞争力进一步增强。</p> <p>广西飞南主要拓展广西区域含铜污泥等危险废物市场，并以镍金属为主集中生产镍精粉，构建完整的产业链条。</p> <p>十九、近几年公司规模扩张比较快，怎么从管理和组织上做好相关经营工作？</p> <p>答：经过多年的发展和积累，公司在采购、销售、生产、技术、化验等核心环节培养了一大批优秀人才，并通过企业文化建设、员工持股等方式激励和稳定员工。近年来，随着公司规模壮大，公司通过实施 ERP 系统等提升企业信息化水平，提升组织运作效率，同时不断加强员工内部培养，积累了一套传、帮、带的良性培养模式，为公司人才团队建设打下坚实基础。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 06 月 07 日</p>