

证券代码：002140

证券简称：东华科技

## 东华工程科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-005

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	中信证券股份有限公司 李家明 先生
时间	2024年8月7日(周三) 上午 10:00-11:30
地点	公司A楼1804会议室
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书 余伟胜先生 证券事务代表 孙政先生
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p>以下内容是就来访人员提问而形成：</p> <p><b>一、关于扎布耶碳酸锂项目等情况</b></p> <p>扎布耶碳酸锂项目于2021年签约，为万吨电池级碳酸锂EPC+O项目，合同总价约32亿元，其中EPC即总承包合同约21亿元、O即运营合同约11亿元。这也是公司承揽的第一个化工运营项目，以往运营业务多集中在污水处理等领域。该项目正处于调试开车阶段。运营合同周期为3年，第1年、第2年、第3年产量目标分别为50%、90%、100%，并设有相应的奖惩措施。公司在西藏设立东华低碳科技公司，负责开展该项目的运营业务。3年运营期满后，视情形可续签相关运营合同。</p> <p>目前，碳酸锂市场价格波动较大，但盐湖提锂项目具有相对的成本优势，且新能源汽车方兴未艾，锂市场前景广阔。公司成立锂钾事业部，组建专门团队，专业拓展锂、钾业务市场，打造新的利润增长点。</p> <p><b>二、关于PBAT等实业投资情况</b></p> <p>公司根据集团“两商”战略和公司“一个基本盘+三纵三横”规划，加大实业投资力度，寻求在新材料、新环保等行业的投资机会，以推动业务转型发展，开辟增长第二赛道。</p> <p>东华天业通过系列产线扩链法改造，具备6万吨/年PBAT、4万吨/年PBT产能，可以根据市场需求灵活调节PBAT、PBT等产能。2024年上半年，东华天业对生产装置进行技术改造，进一步提升装置产能、产品质量，</p>

生产的 PBT 产品已出口海外。东华天业着力开发 PBAT 下游终端制品。一是依托工程公司优势，开发工程建设项目使用的生物可降解防尘网。防尘网为易耗品，大量使用于建筑工地。推广使用生物可降解防尘网，可有效减少塑料污染。据统计，仅集团内部每年使用量可达数千吨，推广使用的前景较好。二是依托项目地域优势，就近推广应用生物可降解地膜。东华天业地处新疆，新疆全域就有超过 5500 万亩地膜用地，地膜年用量超过 30 万吨。去年在新疆石河子 7000 亩农田试验成功，今年计划扩大到 5 万亩左右，并将进一步推广应用。生物可降解地膜对技术的要求相对较高，包括耐久性、保湿、保墒等性能方面。国家在几年前便出台补贴政策，支持使用可降解地膜，支持力度逐年加大。可以预见，生物可降解地膜将成为可降解材料一个重要的应用市场。三是与快递公司开展合作，推广使用可降解包装等。目前，国内已有多个省份出台禁塑政策，随着社会经济发展和环保意识提升，生物可降解材料应用前景可期。

### **三、新材料、新能源业务开拓情况**

公司合作开发的聚乳酸（PLA）中试装置已建成并投入运行，突破了“卡脖子”的丙交酯生产技术，中试产品质量良好。形成的 PLA 制备技术通过科技成果鉴定，整体水平达到国内领先，为工业化放大提供了技术保证。PLA 是一种性能优越的生物基可降解材料，是生物基材料中最为广泛应用的材料之一。同时，PLA 与 PBAT 混合改性后作为下游制品的原材料，可有效改良产品性能，并与东华天业产品形成互补优势。

公司依托在煤气化领域的技术和工程优势，开发生物质气化技术，目前正在开展中试装置建设，将形成生物质气化的核心装备和工艺包。生物质是可再生物质，包括农产品及农业废料、动物废料，以及污水处理形成的有机质干泥等等。目前，传统生物质气化存在诸多难点，比如转化率、气化效率等有待提高。公司开发的生物质气化技术可有效提升生物质气化的经济效益与环保性能。生物质气化技术契合当前双碳政策的要求，并将推动生物质资源的可持续利用和绿色化学品的生产应用。

公司正在推广“T+EPC”的业务模式，以自有技术为先导，促进开拓工程业务市场；同时也为实业发展提供技术支撑。

### **四、关于海外业务开展情况**

目前，“一带一路”沿线国家对基础化工原料和产品存在一定需求，如钛白、硫酸等项目建设的工程市场空间较大，部分拥有煤炭、锂等资源的国家正在推进现代煤化工产业、锂产业。

公司实施“国际化”战略，把“一带一路”沿线作为海外经营的重点市场。公司 2023 年海外市场新签合同 53 亿元，占年度合同签约的 30%。今年设定更高的海外经营目标，深度跟踪了多个海外大型项目。近年来，公司持续增强海外市场经营和项目执行能力。一是完善海外营销布局。公司海外营销布局为“三区域一中心”，即中东及非洲区域（覆盖南美）、俄

罗斯及中亚区域、东南亚区域和上海中心，依托海外项目设立了玻利维亚、南非等分公司以及多个经营驻点，形成了覆盖重点国别市场和重点客户的营销网络。二是组建海外业务专门机构。公司设立有国际经营部和国际项目管理部，以国际化视角来开拓海外业务以及内资外投、外资内投等项目；开展项目执行专项行动，以国际项目的管理模式来提升项目执行水平，力求以项目带动市场、促进市场，并高度关注国际项目执行风险。三是提高海外业务经营能力。通过内部培养、外部引进等渠道，打造海外营销、项目执行的国际化人才队伍，全面提升公司国际化水平。四是丰富海外营销模式。在提升“自主经营”能力基础上，寻求优势合作伙伴，包括借助集团公司的海外营销平台等，打造“造船出海”“组团出海”等多元方式，提升海外市场经营成果。

海外项目启动及建设周期一般较长，合同转化收入时间也相应较长，但项目启动后执行过程相对稳定。目前，公司海外业务营收占比不高。随着海外市场拓展力度的不断加大和已签约项目建设的稳步开展，公司海外业务规模将持续提升，力争在“十四五”期末实现“境外工程业务收入在工程收入中占比达 30%”的发展目标。

#### **五、关于合同签约及国内化工市场情况**

公司已布一、二季度经营简报。2024 年上半年公司新签工程订单为 62.86 亿元，中标未签约为 2.37 亿元，截至 6 月底累计已签约未完工订单为 398.79 亿元。公司在手订单及项目储备较为充足，为可持续发展奠定了基础。

工程行业属于完全竞争性行业，目前化工行业工程市场竞争格局未发生重大变化。化工、石化是国民经济的支柱产业，涉及到衣食住行的方方面面。在坚持创新驱动、绿色发展的基础上，化工行业存在着较大的发展空间。目前，陕煤集团、国家能源集团等大型企业正在启动大型煤化工项目建设，煤制气、煤制烯烃等产品领域存在相对较多的市场机会。同时，行业存在发展新材料、特种功能材料和专用化学品等新质生产力的要求，在新材料、新能源、新业态等方面存在着较大的发展机会。

#### **六、关于利润分配情况**

近年来，公司持续实施现金分红，以现金方式分配的利润均达到年度可分配利润的 30%以上，给予股东以合理的投资回报，且符合国家有关政策以及公司章程、股东回报规划等要求。公司将严格贯彻落实国家对国有上市公司关于利润分配提出新要求、新标准。

#### **七、关于国资考核及市值管理情况**

国资考核主要围绕“一利五率”以及具有引导性的特色指标。2024 年公司将稳步落实“一利稳定增长、五率持续优化”的具体要求，计划实现营业收入 85 亿元、利润总额 4.8 亿元、合同签约 205 亿元以及各项考核指标，以持续推动生产经营实现质的有效提升和量的合理增长。

	<p>国资委高度重视市值管理工作，并在集团层面明确系列考核指标。公司以促进自身良性发展为基础，以过程考核、结果考核等为引领，进一步加强与投资者联系与沟通，促进投资者对公司发展的了解与认同，切实提高市值管理水平。</p> <p>交流结束。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年8月7日</p>