

东江环保股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2017-04

| | |
|----------------------|--|
| <p>投资者关系活动类别</p> | <p> <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 其他 _____ </p> |
| <p>参与单位名称及人员姓名</p> | <p>国金证券，平安证券，国海证券，新成资本，华宝投资，富恩德资产共计 10 名投资者</p> |
| <p>时间</p> | <p>2017 年 5 月 17 日 下午 2:00-4:00</p> |
| <p>地点</p> | <p>深圳市南山区朗山路 9 号东江环保大楼 10 楼会议室</p> |
| <p>上市公司接待人员姓名</p> | <p>公司副总裁兼董秘王恬女士</p> |
| <p>投资者关系活动主要内容介绍</p> | <p>主要交流内容如下：</p> <p>一、 战略定位及布局：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 公司战略：公司有非常清晰的定位和战略，以技术创新推动产业升级、专业管理提升服务水平、资本运作提速规模扩张为战略导向，力争到 2020 年达到 350 万吨的危废处置能力，保持绝对行业龙头地位。公司以危险废物为核心，继续优化布局，同时积极大力拓展 PPP 环境工程建设，形成协同发展，以环保科技、环保金融、环保互联网为抓手，打造创新性企业，产融结合，提高服务模式和服务水平。 ● 业务布局：公司正在往综合环境治理平台方向发展，打造综合环保领军企业。广晟进来后引入较多资源，结合更多优势综合发展。除了危废为核心主业外，下阶段的业务重点是引入创新模式，打造总承包能力，特别是危废项目规划、设计及 EPC 工程，输出技术和管理。 ● 业务模式创新：1) 国家政策利好，环保监管趋严（环保督查、新危废名录、新环保税法实施、污染源普查等催化事件），危废处理需求逐渐爆发，产能不足，大量危废处置设施亟待兴建，投资力度空前。而目前相关总承包能力的服务商稀缺，市场潜力巨大；2) 公司十八年专注于危废行业、积累三十多个项目的建设、运营管理经验及全产业链服务能力，特别是核心技术及人才储备，已经具备对外输出条件；3) 打造开放平台，共享成功经验，为行业规划建设高标准的危废处理设施，建立、规范行业标准；4) 通过 EPC 总承包工程建设，提供危废管理全产业链服务，打造危废处理综合服务商品牌，担负作为行业龙头的 |

企业责任，引领行业健康发展；5) 危废行业景气度好且延续性强，相关资产具有较高投资价值，工程建成、运营后的预计收入可靠，回款及时，现金流较好。同时有效避免了自建或并购改建项目的长周期及不确定性；6) 已有项目签约落地，为公司后续技术+服务的创新业务模式实施打下基础。

- **市政方面优势：**水治理方面技术优势明显，与中科院在河道流域治理及概念水厂领域开展深入合作，与南方科技大学建立河道污染综合治理与生态修复工程研发中心等等。与前期和从匈牙利引进的生态化污水处理技术比较好的嫁接在一起。流域治理更多关注整体和整合能力，包括设计、设备工程建设和后期运营总包的能力，目前这种能力是稀缺的，公司希望做这样的尝试，打通市政业务产业链，包括前端的分选、资源化，后端的填埋焚烧，强化集成和总包承接能力。
- **PPP 业务：**PPP 这块业务未来会和工程业务联动，PPP 项目的运营模式和体量跟原有业务有很大差别，目前公司主要在广东、江苏等优势区域拓展项目，此外在 PPP 活跃地区也有项目在非常紧密推进，预计很快会有落地。PPP 需要工程建设资质能力，更具综合性，公司正在发挥平台作用以联合各方力量，公司在 PPP 项目中主要发挥在危废处理、高浓度有机水处理、生态治理等方面优势。具体模式上会以联合形式居多，通过联合方式拿项目。

二、 危废行业发展：

- **“十三五”仍处于高速发展阶段：**1) 已有统计的危废并未得到完全处置，现有产能以资源化为主且未得到充分利用。官方公布的危废产生量是 4220 余万吨，现在国家发放的处置能力是 5260 余万吨，其中大部分是资源化利用的，虽然简单从量上看起来是匹配的，但是事实上，实际处置的通过联单报批的危废只有 1500 余万吨，因此还有很大部分产能是闲置错配的。2) 危废实际产生量并无官方数据，据测算每年约 8000 万-1 亿吨，处理处置产能仍然严重不足，因此未来几年行业仍会处于高速发展的阶段。
- **监管趋严：**相关国家政策的出台，台账制等危废监管能力提升，对于产废企业的监管进一步趋严。
- **整合机遇：**行业内好的综合性处置项目较少，运营管理水平不高，跨界并购危废项目的企业或会逐步意识到危废项目存在着经营管理方面的风险的时候可能会出售部分资产，或者放慢并购步伐，对于行业内危废企业来说或是机遇。

三、 核心竞争力：

- **技术领先、产业链完整：**公司异地扩张主要以并购+改扩建为主，一般会投入大量资金将项目打造为行业一流水平：1) 每收购一个项目都会投入大资金重新做技改，如沿海固废，如东，

惠天然，嘉兴德达，浙江华鑫、河北衡水，山东潍坊等。2) 从行业来看，好项目不多，尤其是综合性的处置中心更少；从整体技术实力来讲，东江不愧于行业龙头的地位，拥有多个综合性危废中心，无害化和资源化能力齐全，协同效应显著，可根据来料类型，分别处置，而很多的处理企业，设施不完善，资质相对单一。

- **经营、管理经验丰富：**在过去七八年中，公司研发人员团队稳定，研究成果丰硕，申请专利 100 多项，积累了丰富的经验和教训，做到这个行业的领先水平，希望将每个资源化产品做到极致。例如，硫酸铜工业级产品，附加值较低，但要是做到电镀级的硫酸铜，价值就体现了，现在的硫酸铜产品，公司可以根据不同的客户来定制，生产的碱式氯化铜更是可以出口欧盟，欧盟标准对它的纯度和粒径要求非常高，东江是国内唯一可以生产 α 晶型的，粒度均匀，洁净控制非常好。

四、募投项目概况：

- **募投项目符合战略地位和发展策略：**项目围绕危废业务开展，7 个项目是危废处置中心的建设和运营。除了广东、江苏等公司已占据优势的市场外，募投项目在山东、福建、河北、江西等也有分布，会进一步加强全国的业务布局，投产之后对主业发展和地位巩固有大的推动作用。
- **项目测算：**公司测算项目的平均建设周期平均是 1~3 年，达产后的回收期是 7 年左右，平均收益率约 13%，优质项目对公司未来综合竞争力有大的增强。产能提升方面，会提升无害化处置能力到每年 40 万吨左右，其中焚烧约 10 万吨，物化约 30 万吨。此外，募集资金计划在技术研发投入 1.8 亿，建成国家环境保护工程技术研究中心项目，技术方向针对危废处理及高附加值的资源化产品，高浓度有机废水等，主要涉及行业难题，推动上游客户细分行业产业化运作。
- **加大技术投入：**在污水流域治理也会加大投入，结合 PPP 业务，生活垃圾水处理都是未来技术投入的重点，公司要占据行业领先地位。另外一个环保产业互联网+项目，之前公司就有参与投资 65 环境网，重点是整合产业链，设备供应、客户等都会放在平台当中，实现废品的运营运输交易、垃圾处理、再生资源交易等环节结合在一起，构建数据平台，给公司提供多维度挖掘数据，在服务客户的智能化机制、提升服务能力方面起到关键作用。
- **资金需求及安排：**募投目主要是为了打通股权融资的渠道，绿色债、资产证券化等债权融资顺利推进，带来充足的资金供应，当时发绿色债利率 4 点多，站在当前时点看利率水平比较好。公司当前负债率达到 55%，进一步扩到 60%左右是可以的，这意味公司还可以通过银行等其他债务模式进行融资。
- **股权融资节奏：**大概是 6 月底申报，从目前状况看监管机构给批文比较慢，预计明年上半年完成事项。取得更加充足的资金

| | |
|----------|-----------------------------|
| | 后，有更大空间做债务融资，滚动发展，资金还是有保障的。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2017年5月17日 |