

证券代码：300072

证券简称：三聚环保

北京三聚环保新材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2015-9

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）		
参与单位名称及人员姓名	姓名	单位	职务
	李永喜	上海博鸿投资管理有限公司	研究员
	邓子祺	铭基国际投资	研究员
	马恒达	个人	
	秦盛	四川光华上智资产管理有限公司	研究副总监
	张国天	西南证券股份有限公司	总经理助理
	赵辰	东方证券股份有限公司	
	梁光明	北京宝德源资本管理有限公司	总经理
	卢博森	中信证券股份有限公司	高级经理
	罗婷	中信建投证券股份有限公司	分析师
	王式平	北京合正普惠投资管理有限公司	投资经理
	李国洪	中信产业基金	资深研究员
	熊彬正	兴业证券股份有限公司	研究员
	王荣亮	北京市星石投资管理有限公司	研究员
	王志起	承珞资本	研究员
	匡恒	北京衍航投资管理有限公司	分析师
	李晓迪	西南证券股份有限公司	分析师
	贾华为	北京市星石投资管理有限公司	基金经理
	王翔	银华基金管理有限公司	投资经理
	王祎佳	中信建投证券股份有限公司	分析师
	李潇逸	北京立名投资管理有限公司	投资经理

	吴智斌	钧源资本	研究员
	沈振鸿	钧源资本	CEO
	王锐	国泰君安证券	研究员
	孙楠	工银瑞信基金	研究员
	刘盼	北京瑞瀚资产管理有限公司	项目经理
	濮阳	兴业证券股份有限公司	研究员
	贾俊超	日信证券有限责任公司	研究员
	于蕾	中国人寿养老保险股份有限公司	投资经理
	王树宝	国都证券有限责任公司	研究员
	于庭泽	九泰基金管理有限公司	研究员
	秦燕	金元证券股份有限公司	投资经理
	张小强	国都证券股份有限公司	研究员
	李俊松	中信建投证券股份有限公司	分析师
时间	2015 年 12 月 30 日星期三		
地点	大行基业大厦 15 层会议室		
上市公司接待人员姓名	三聚环保总经理 林科 董事会秘书 曹华锋		
投资者关系活动主要内容介绍	机构代表签署《承诺书》 交流的主要内容： 三聚环保总经理林科先生就公司目前重点业务情况进行简单介绍，具体内容如下： 问：请就公司披露的《五年发展战略规划纲要》进行简单介绍？ 答：《五年发展战略规划纲要》是公司中期发展的行动性纲领，他是建立在公司对自身的分析、对能源行业分析、国家政策分析以及国际环境分析的基础上，形成了三聚的一个五年发展的规划。三聚基本可以定义为以技术创新、核心材料创新、模式创新为基础的服务公司。三聚的特色是围绕核心技术在中国推动能源行业的环保升级、产业转型、节能降耗、提高效益，包括目前主流关注的二氧化碳减排，提供系统技术、创新技术和模式。 业务领域有几个发展的重点： 第一，要实施万吨级催化净化材料循环利用示范和国际市场的规模化应用。所指未来五年公司要实现铁系、铜系、锌系净化材料的全部循环使用，循环实现的依据是催化剂、净化剂联动，催化剂材料自身的循环回收使用。三聚悬浮床技术的大型催化剂就是依托于公司铁基脱硫剂，脱硫以后作为加氢的催		

化剂加入到悬浮床炼油和煤焦油加工里面，该技术降低了催化剂、脱硫剂的成本，同时支撑了海外市场拓展。原材料使用规模扩大会导致成本提高，所有三聚要跟现实业务紧密衔接逐步实现材料循环使用。

第二，推进重质原料悬浮床加氢和低成本制氢技术示范并推广。公司在鹤壁地区打造了首套国内全自主研发的用于炼油的悬浮床示范装置，该装置已经中交并准备投料试生产；在炼油领域均需要加氢来实现产品增值，但加氢成本每吨高达15000元以上，三聚以焦化为原料制氢成本可以大幅降低。这是两个技术的组合互相支撑，悬浮床的技术被誉为本世纪炼油技术领域里唯一有待摘取的明珠，其重大意义在于改变石油供给格局，悬浮床技术无论从中低温煤焦油、高温煤焦油、油砂沥青、稠油或是高硫、高金属的所有非常规的原油都可以像常规原油一样高收率的顺利加工，从这点来讲油价对其影响并不是十分重大，悬浮床技术打开了所有瓶颈，不怕高硫、高重金属、高沥青质的劣质原油。

第三，开展焦化产业转型升级综合技术服务示范并推广。中国焦化过剩50%，冶金焦需求降低，焦化企业急待转型。我们对焦化转型的方式是发展新型煤化工，推动中国传统煤化工的升级，用新型煤化工的技术服务于石油化工，因为双方有互补性，可以降低成本。焦炭给钢铁厂，钢铁厂亏钱，焦炭厂制氢给炼油厂，制氢成本每吨不超过8000元，而炼油厂的平均制氢成本在15000元到20000元，这就是生存的空间。煤化工生产的合成级产品对石油化工产品是非常重要的质量补充，源头上从焦化做起，将焦炉改造为提质炉使用，不需要提质设备的再投入，焦化成为煤炭的一个预处理和分支利用，七台河隆鹏公司140万吨焦化，全部做完生产18万吨LNG，12万吨甲醇，70万吨尿素，24万吨合成油。140万吨焦化，一年最大成本是182万吨煤。另外一个要解决的问题是通过污水气化技术实现焦化污水的全部汽化，解决焦化污水问题。一个装置一小时处理40吨以上污水，环保整体升级，焦化总能耗降低25%。在中国如果走煤炭分质利用，后面跟清洁能源结合，焦化是最好的平台。目前，三聚选择重点的区域来做规模示范和往下延伸，这是三聚的思路，三聚不会改造所有焦化厂，焦化转型以后，只有产品就近有市场，就近有石化可以协同发展，就近有所需要的煤种，就能实现高效益，所以在黑龙江做的焦化整体转型，在河南山西也是做焦化转型，这种转型不单是焦化转型，而是把焦化、石油化工和煤化工串起来，把焦化作为源头，实现企业节能降耗、环保升级，效益大幅度提升。

第四，开发先进高效低能耗氨合成技术并产业化。该技术来自于我们跟福州大学国家化肥工程中心的合作，这个项目是国家重点支撑项目之一，在魏柯美院士领衔下打造了低压合成氨技术，在中国是唯一，这项技术过去没有大规模形成产业化有个背景，因为钨基催化剂的原料成本比较高，钨最贵的时候比黄金还贵，做催化剂太昂贵。现在钨的价格降低到每克11

块钱，三聚研究了降价北京，主要是电子行业变化导致，钨从比黄金还贵降低到11快一克，一套1830大概使用700公斤钨，钨的成本大幅度降低，过去需要2个亿，现在花不到1000万，使得钨基催化剂可以实现大规模推广。合成氨是传统产业，为什么三聚要推广，第一个是化肥补贴电价取消，合成氨装置压力300公斤，钨基催化剂使用最佳压力是80公斤，一套装置从300公斤降低到80公斤，成本将是重大降低，可以说这个行业技术在国内是唯一的。

第五，打造十万吨级的催化剂和净化剂生产基地。用核心技术来带动催化剂发展，推广技术升级服务，留下大量长期稳定收益。

第六，攻克生物质规模化高效转化技术并推进产业化。三聚公司为什么做生物质，因为从长远看，化石能源包括石油、煤炭等，最大的问题是二氧化碳减排问题，要解决二氧化碳的减排，可以从3个方面找出路，第一个，从化石能源本身来讲，天然气大幅度代替煤炭和石油，目前天然气消费与石油消费比例大致为30%对70%的关系，今后可能发展为50%对50%，这是一个大的方向；第二个是新能源，所谓新能源就是太阳能、风能，在今后会快速增长，但是其占有整个能源总量的比例相对较小；第三，通过我们对煤炭、石油化工加工的了解，我们认为生物质的加工更有优势，我们的思路是用3年左右由三聚公司主导建立百万吨及的最大的生物质加工基地，这个目标是确定的，为什么三聚敢做并可以实现盈利，因为生物质资源化对于我们看未来，所有东西未来真正能够代替化石能源，就是生物质。要取代煤炭和石油天然气这个碳氢来源唯有生物质，所以对于这块来说实现二氧化碳大规模减排，这是三聚瞄准的一个方向。我们走的路非常简单，就是生物质的分质利用，一吨秸秆能产300多公斤的生物质炭，能产生300公斤木质素、木醋液、50公斤油，350方左右气，这就是分质利用的作用，它比低阶煤的经济价值更高，三聚做这个优势是我们从石油加工、煤炭加工掌握这些核心技术，我们做更系统化。接下来我们在黑龙江地区选择合作伙伴打造生物质能源产业化基地，黑龙江有石油，有煤炭，是中国最重要的粮食基地，同时又是拥有最优质的生物质资源基地。我们的目标是5年以后实现在黑龙江不用煤炭，用生物质全面代替煤炭，今后在黑龙江这个示范区域就会形成生物质和石油的融合发展，以生物质代替煤炭，对二氧化碳减排，对中国来说有重大意义。

以上就是三聚未来五年要做的事情，三聚具有独特的技术支撑体系，所以公司能够成为一个能源环保净化的服务公司。公司将全力推进，力争以后每年净利润不低于30%增长，五年发展战略规划对外披露也是给公司提出一个明确的任务目标和底线。

问：三聚海外业务情况？

答：三聚在美国首套示范装置于2013年下半年开始运行，

已平稳运行至今。这期间公司完成了在美国不同运行条件下脱硫的所有示范，打通了包括储运、保险、认证以及脱硫材料、装备、使用客户等所有环节。国际业务市场条件很好，是完全信誉体制，需要得到客户信任和认可，前期准备非常多，中间遇到很多程序上问题，现在基本解决了。下一步三聚在美国要建立完善的支撑与保障体系，为规模化做准备。

三聚在美国提供一站式脱硫服务，客户只需要按脱硫量付费，脱除每磅硫是 8.75 美金，通过脱硫服务为客户总体降低 30%-50% 的成本。从示范结果看每套装置年消耗剂种 80 吨左右，同时三聚的脱硫材料实现了最大程度上的效益发挥，现场硫容达到 55% 以上，海外市场空间非常大。

问：悬浮床情况介绍？

答：悬浮床技术最早是在德国应用于煤制油，在中国近代实现大规模工业化的是神华的 100 万吨煤制油装置，能够长周期平稳运行的也只有这一套；第二个是 KBR 与延长合作的煤油共炼煤制油装置。两个技术在本质上没有区别，但延长的装备等级水平要高于神华。第三个就是三聚的装置。石油大学、中科院大连物化所以及煤科院都停留在实验室评价水平上，如果建也要比三聚晚五年以上，因此目前三聚还没有同类的竞争对手。

问：鹤壁项目是否受油价影响？

答：鹤壁项目利润水平与原料和产品的差价有关，虽然原油及成品油价格波动幅度较大，但是两者价差波动幅度较小，所以项目利润水平仍能达到设计要求。鹤壁项目能同时加工煤焦油和渣油，会根据市场煤焦油和渣油的价格合理选择原料，从而实现利润最大化。

问：预测未来焦化行业呈下行趋势，三聚如何保证每年 30% 增长？

答：三聚的信心来源于两方面，一是市场，二是创新。受低油价、产能过剩影响，正是焦化行业需要转型、升级、整合的时代，这也恰恰给三聚提供了市场条件。三聚通过创新发展，及时从能源净化产品销售商向能源净化综合服务商转型，通过开发低成本技术、采用先进的服务模式和利用新型煤化工技术，帮助客户降低成本，在节能降耗的同时大幅度提高经济效益。三聚通过产业链的延伸使产业结构更加合理，资源利用更加充分，从而使经济效益和社会效益得以实现。

问：随着油价下行，重油处理量逐渐萎缩是否会影响悬浮床技术的推进？

答：悬浮床技术最大的作用在于原油预处理，不仅仅是加工重油，更多的是为大量劣质原油进行初级加工，而且未来石

	油需求量会保持持续上升。 问：为什么悬浮床技术在国外推广比较慢？ 答：悬浮床技术之前主要应用在煤制油领域，而国外具有丰富的油气资源，受资源条件影响较大。 问：三聚如何确保悬浮床技术成功？ 答：主观因素是三聚在悬浮床加氢技术上准备非常充分，同时掌握核心催化剂以及先进的实验室手段，并且有成熟的专家团队给予三聚支持，这些都为示范装置的成功运行打下坚实基础；客观因素是该项技术最大的难点在于没有借鉴的情况下谁能成功实践工程化，而三聚的装置即将进入到投料试生产阶段，前期单机调试运行十分顺利，试生产阶段或许会存在问题，但只有真正大规模工业化才能不断升级、完善。 问：第四季度新订单情况？ 答：随着三聚模式打造的示范工程得到认可，市场需求逐渐明显，未来几年公司可以进行样板化推广。三聚目前在订单上没有瓶颈，市场空间相对广阔，公司会根据自身资金条件、人力资源、产业布局等综合考虑业务发展情况。 问：帮助合作伙伴在天交所上市对于三聚的意义？ 答：通过三聚支持的合作伙伴在天交所低碳新能源板块上市，其意义有以下几点： 首先，通过在该板块上市的合作企业信息将更加公开透明，同时亦能证明其已经形成较好的资产、资信状况；其次，这些企业上市后，融资渠道更加广泛，更好的提高资金流动性，大大降低了三聚公司回款风险。 总之，三聚帮助合作伙伴打造低碳新能源板块，形成大联盟产业，三聚不仅要以技术对接市场，还要灵活运用资本市场手段帮助合作企业同时提高自身的收益。 问：目前是否有再融资计划？ 答：目前公司发行 15 亿公司债券正在报批过程中。 问：三聚未来并购方向？ 答：三聚始终坚持打造成为以核心技术、工艺包等服务为主的轻资产公司，如果并购，重点包括具有化石技术、节能环保降耗装置技术的企业。
附件清单(如有)	2015 年 12 月 30 日调研活动附件之投资者接待会议纪要
日期	2015 年 12 月 30 日