

证券代码：603200

证券简称：上海洗霸

## 上海洗霸科技股份有限公司

### 投资者调研活动记录表

2018年3月13日

编号：2018调-002

调研类别	<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
调研者单位	华泰证券等4家机构
调研者身份	张雪蓉：华泰证券研究所环保公用事业研究员 范凯：新时代证券股份有限公司研究员 饶海军：东向基调（上海）投资咨询有限公司项目经理 吴敏辉：上海久石红投资有限公司投资总监
调研时间	2018年3月13日下午
调研地点	上海·公司办公总部会议室
接待人员	董事会秘书，证券事务助理
释义	除另有所指外，“公司”均指上海洗霸科技股份有限公司。
调研内容	<p>问1：请问利用化学制品进行工业污水处理的门槛高吗？</p> <p>答：工业污水的种类较多，不同的污水有不同的系统处理方法，其中运用的技术各不相同，有较高的技术、工艺、经验等壁垒存在。</p> <p>问2：上汽大众的合同期限？</p> <p>答：合同期为3+2模式，3年合同期（2018.1.1-2020.12.31），</p>

2 年为有条件的延展期。

**问 3：公司预期未来在什么领域业务增长速度较快？**

答：在可预见的未来，我们认为钢铁、汽车、石化等行业的发展前景较好，可能会给公司带来一定的业务增长。同时，公司也在扩展医药、纺织、电子、食品行业的水处理业务以及工业园的污水处理项目等，进行产业链的合理延伸和扩展。

**问 4：工业园不同类型的污水的处理方式？**

答：工业园的污水一般各家企业会先进行预处理，再统一集中进行处理；或者先统一进行预处理再集中进行处理。

**问 5：公司的很多客户为大型的企业，企业自身可以进行污水处理，现在为什么要交给第三方处理？**

答：首先第三方水处理会更加专业，同时也可以帮助企业在一定程度上降低成本。

**问 6：请问水处理药剂品价格存在上涨，会不会对公司的成本造成影响？**

答：水处理药剂品成本存在一定的上涨，但是对于价格波动较大的水处理单剂，公司整体使用的药剂量不是很多，同时有些药剂也存在一些价格较低的替代品，总体而言，药剂成本上涨对于公司的成本影响不大。

**问 7：请说明公司对于 PPP 项目的发展计划？**

答：公司十分关注水环境污染治理方面的 PPP 项目，对于公司而言，相关 PPP 项目属于重大项目，我们比较慎重，我们坚持自己的项目选择标准。根据相关具体项目的特点和公司的优势，我们考虑有选择性地参与一些项目的投标。简单讲，我们主要考虑三个因素：（1）水环境污染治理、黑臭河治理与生态修复等环保项目为优先项目；（2）项目所在地应符合国家环保战略；（3）项目的合法性和合理性。

	<p><b>问 8：公司的人均产值有没有提升空间？</b></p> <p>答：主要视项目情况而定，承接大的项目可能会给人均产值带来一定幅度的提升。</p> <p><b>问 9：工业园的项目处理的好的切入点？</b></p> <p>答：半成熟的工业园是比较好的切入点，同时可能存在一些企业搬迁进入工业园的情况，也会给水处理业务的扩展带来一定的机会。</p> <p><b>问 10：请问公司会不会借助“一带一路”的机会进行业务的扩展？</b></p> <p>答：公司十分关注“一带一路”的政策指引，借此根据公司的实际，适时发展公司的相关业务。</p> <p><b>问 11：请问国内水处理的公司的规模都比较小的原因？</b></p> <p>答：水处理行业的细分领域很多，存在的技术壁垒较高，相关环保政策升级较晚，所以国内水处理公司发展达到一定规模时，再进行进一步的扩展可能存在一定的困难。</p> <p><b>问 12：2018 年公司经营方面的突破？</b></p> <p>答：原有业务的稳定增长，保持原有石化、汽车、钢铁等领域的平稳增长；同时进行其他方面的业务扩展，进行产业链的合理延伸，形成良性增长。</p> <p><b>问 13：公司的负债率较低，杠杆比例较低的原因？</b></p> <p>答：公司追求稳健的发展，保持良好的现金流是公司健康发展的前提，同时充分的现金流和较低的负债率也为公司扩展新的项目形成良好的保障。</p>
附件清单	无

披露路径	“上证 e 互动”
------	-----------