

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：2019-01

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	姓名	单位	职务
	陶贻功	民生证券	
	柳强	太平洋证券	
	李杨	国盛证券	
	于洋	中信建投证券	
	韩佳蕊	国泰君安证券	
	张钰琪	中金公司	
	郭鹏	广发证券	
	李舜	招商证券	
时间	2019年9月2日下午15:30		
地点	金运大厦13层会议室		
上市公司接待人员姓名	北京市海淀区国有资产投资经营有限公司总经理 刘洋 北京市海淀区国有资产投资经营有限公司经营管理部部长, 三聚环保董事 杨刚 三聚环保董事长 刘雷 三聚环保常务副总经理 王宁生 三聚环保董事会秘书 曹华锋 三聚环保总经理助理、投资者关系总监 吴建昱		

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p><b>一、介绍公司发展战略</b></p> <p>刘洋：各位好！</p> <p>我是第一次参加今天这种会议形式，面对面和研究机构的朋友们见面，我首先进行一下自我介绍。</p> <p>我去年 11 月底从海淀区国资委来到海国投工作，今年 1 月份开始比较深入了解三聚环保，春节之后，作为控股股东海国投的主要管理人员，逐渐增加了对三聚环保的管理，我把我们这一段的工作情况跟各位做一个简单汇报。</p> <p>春节前后我们梳理了一下三聚环保的发展战略，三年发展规划、五年发展规划做的不错，战略上没问题，但是应对金融形势、经济形势和市场形势变化的措施手段不够，这是主要问题。</p> <p>因此，我们在重新梳理发展战略的基础上强调，悬浮床平台技术一定是三聚环保最有潜力增长点，但突破口在哪儿？今年上半年我们找到了可以快速市场化，快速创造效益的突破口，就是利用悬浮床技术，以废弃油脂为原料生产生物燃料。我们 5 月份下决心用悬浮床加工废弃油脂，用专家话说是有点牛刀小用，但确实有更大的经济效益，所以从 6 月底开始在鹤壁悬浮床示范装置切换原料，并成功生产出高品质的加氢二代生物柴油。这套设备工艺、技术和运行情况我们是非常有信心的，因为示范装置已经运行三年，并且现在加工生物原料比原来加工重、劣质油和煤焦油的温度更低、压力更低，所以我们对它的运转成功率、效率是非常有信心。</p> <p>前几天第一批约 5000 吨的二代生物柴油已经发往欧洲了，我们也已经收到第一笔货款，是以美元计价的。后续生产的产品，有多家公司与我们商谈产品包销事宜，因为我们的产品品质非常好。天津、上海和美国佛罗里达的检测机构对我们的产品都进行了测试，检测结果是品质明显优于欧盟客户的标准。因此，我们对这套设备生产高品质生物柴油非常有信心，我们准备在示范装置附近建一个更大规模的生物燃料工业项目，主要生产低凝点生物柴油和生物航煤。公司已经注册好，正在办理土地、环评环评等手续。贡渥集团明确表达了项目投资和产品包销的意愿，双方将进一步进行磋商。</p> <p>公司承接的大庆联谊悬浮床项目也在建设当中，大家有机会可以去看一下，目前建设进度非常快，这个月和下个月是抢进度的高峰期，我们准备明年投产。</p> <p>所以悬浮床技术的发展正朝着两个方向推进，首先加工废弃油脂生产生物燃料，这已经实现，并且可以快速工业化，创造经济效益。其次是以重劣质油为原料的大庆百万吨悬浮床项目明年投产，对悬浮床在传统石化领域的重油加工推广，将起到积极的推动作用。</p>
---------------------------	---

三聚的另一个发展方向是炭基复合肥。去年和前年主要的工作集中在工程建设上，而产品的市场销售工作做得不到位。今年仍然作为发展战略继续推进，我们调整了重点，除了为客户提供工程项目建设服务，加强直投项目建设，并且把开拓和培育市场作为一项重点工作。农业项目打开市场的时间周期比较长，所以对我们来说，现在还在市场培育期。炭基复合肥未来的市场开拓主要两个方面：一是大田肥主要走量，二是经济作物肥要创造高附加值，我们今年在投产的这几个项目里抓市场、抓效率，要加大马力提高产量。我们现在大刀阔斧的改进了炭基肥的业务流程、销售流程和管理架构，现在看效果非常好，这是我们已经做的一块。

三聚的传统主业催化剂、净化剂这一块也要发展。因为三聚起家做在催化剂、净化剂，我们的羟基氧化铁到现在依然是世界一流的脱硫剂，脱硫效率全球领先，一会王宁生副总会具体再介绍一下。王宁生现在是三聚常务副总，主要负责经营生产一线的管理。

所以我们对三大战略方向重新进行了梳理和评估，我们认为三聚原来的战略方向是正确的，只是执行、管理中遇到了一些问题，这是我们重点解决和改善的方面。

海国投作为控股股东，为了保证国有资产保值增值，我们会不遗余力的给三聚提供支持，我们已经为三聚在融资上提供了包括财务资助、增信等支持。我们还促进三聚公司进行管理提升，规范制度流程。三聚有很好的发展战略，有特别好的技术基础，还有一片蓝海市场等着我们去挖掘。我相信三聚团队应该能跑出一片蓝海！

## 二、介绍公司传统主业发展情况

王宁生：非常高兴也欢迎大家来三聚交流。关于三聚公司做催化剂、净化剂的业务，以前我们主要是剂种的生产和销售，这些年我们在推广脱硫一站式服务方面也取得了很大进展。因为三聚脱硫剂的高硫容特点，在整体服务的业务模式下能够体现出更大的优势和经济效益。

脱硫服务业务在推广初期国内客户并不认可，因为国内以前只有招标模式没有服务模式，不知道服务模式怎么操作，这是原来市场推广面临的情况。但我们首选在美国通过撬装式服务模式打开了市场，再回过头来将这种模式引进到国内，国内现在已经逐渐接受了。去年新疆销售达到 4000 多万，今年好一点能做到一个亿，毛利率随着运行周期的增加会越来越高。今年我们在中石油西南油气田也有所突破，目前国家大力发展天然气，整体处于高速增长期。这一块业务靠的就是比别人的脱硫品质好、换剂周期长，降低了脱硫的整体成本，用户也降低了脱硫的费用。

传统催化剂我们已经服务了二十年时间了，应该说体系已经做非常稳定了，这

是一个非常稳定的业务。

我们最近还做了几个新技术，包括 VOC 治理技术，我们已经成功安装了几套，运行稳定，效果非常好。现在有 7 家正在跟进洽谈。我们在中石油、中石化本身就有很好的市场和合作关系，利用现有的市场资源，这个技术的推广速度会很快，很快会成为我们一个新的增长点。

另外我要特别说一下宝聚科技的烟气脱离脱销业务推广，在短短三年的时间内，现在合同已经签订了 50 多套，这一块我们现在主要提供工艺包和技术服务，业务也增长非常快，利润绝对值也提高很多，具有良好的发展态势。

### 三、介绍公司经营管理取得的进展

杨刚：先自我介绍一下，我叫杨刚，在海国投负责经营管理工作，目前也是三聚的董事。我们部门的主要任务是围绕年初预算及公司重点事项监督经营落实，因此我们部门对包括三聚在内的下属企业的监督主要是五大职责：

第一、基础经营监督及相关流程起草、监督和执行，不管是作为国有股东还是民营股东，对制度要求和流程把控是一样的，所以这一块是集团的工作。

第二、整个集团经营计划组织责任书签订以及责任执行，这一块也是跟每年各个企业指标以及工程项目进展是紧密联系在一起，包括三聚。

第三、对下属企业董事会的规范治理，对下属企业的规范管理。这一块是我们一直以来做的工作，因为国有企业对董事会改革也好、授权也好，放和管是结合在一起，所以这一块这几年下的工夫也比较大。

第四、重大事项考核督办，我们对国投所属所有企业有每年工作的考核进度汇报，我们是半月一跟踪、月度一汇报的制度流程。

最后是人员管理。

结合三聚公司，具体的工作重点包括：

第一围绕公司的制度流程执行。三聚作为上市公司来讲，制度流程是非常完善的，我们在这一块是监督落实，比如说战略制定以后怎么去执行，责任落给谁，今年来三聚每一笔资金使用都要有责任书，落实工作的制度和流程。

第二重大经营事项。投资经常说投前投后管理，尤其是投前这一块更加谨慎，海国投针对项目由国投独立组织专家论证，包括鹤壁的生物燃料项目，我们也是上周五请了一批独立专家对技术可行性和投资经济性做了论证，所以更加强调投前论

证和投后管理，同时落实责任的责任人和并和绩效挂钩。

第三面对问题。我们也在积极敦促解决大家关注的应收账款问题，敦促三聚组织相关人员制定相关应收账款的形成和回收方案，分类处理，不管是资产还是资金，都要有解决方案，这是目前我们在积极推进的。

目前三聚在发展中存在一些问题，但是对公司未来发展我很有信心。半年报拆开来，三聚有很多新的增长点，比如说像刚刚说油气田脱硫服务、VOC治理、烟气脱硫脱硝，虽然在公司合并报表中占比没有那么大，但是给三聚带来了良好的现金流。最直接的结果就是半年报经营现金流这几年第一次转正了，这是我们监督落实的一项。作为一个企业，利润和现金流对企业发展都是特别重要的。所以面对现在的问题，我们需要一点时间，用发展解决存量历史负担，这也是我以及团队在落实的工作。

#### 四、问答环节

投资者：将来三聚更多关注现金流或者有利润一些项目，对三聚定位是偏技术服务，比如说会切入到一些现金流好的运营项目。

回答：在传统能源化工领域，三聚未来的经营方向还是一个轻资产的服务商，我提供技术、解决方案、催化剂，这都是高利润的地方。就比如刚才说的宝聚科技，提供脱硫脱销服务一年利润翻了一番，坏账基本没有，因为做服务轻资产了，这也是三聚在传统能源化工领域未来发展目标。在生态农业和绿色能源领域，我们还是要建立核心运营资产，因为这是一片蓝海，有着巨大的市场空间，而三聚在这个领域的技术，比如炭基肥、比如生物燃料目前都出于领先地位。

投资者：大庆龙油具体的中交节点，这个您说一下吗。

回答：我们计划今年年底机械中交，今年雨季稍微长了一点、雨量大了一点，对工期有一定影响，但我们力争达到年底机械中交。因为大庆冬季不能开车，预计明年二季度开始调试。

投资者：七台河勃盛的项目进展如何？

回答：勃盛的勃利县项目今年氨合成装置基本可以建设完成，尿素装置年底前还不能完工。

投资者：我想请教一下废弃油脂生产生物柴油方面的问题，咱们在前端收运方面体系是怎样的建设或者保证原料来源。

回答：我们目前使用的原料包括东南亚进口的棕榈酸化油、酸败油以及国内的地沟油。国内地沟油价格更便宜些，但是来源和质量并不十分稳定，所以目前进口油我们用得多一些。从总量上看原料来源是非常充足的。

投资者：我们生产生物燃料的成本和售价大概在什么样一个水平？

回答：目前鹤壁示范装置生产的二代生物柴油的毛利大约是 1500—2000 块钱/吨。未来在鹤壁建设的规模更大的工业项目的测算效益会更好，因为目前的示范装置最初并不是按照生产生物燃料设计的，而且没有异构化装置，目前只能生产普通凝点的二代生物柴油。如果加上异构化装置，主要生产低凝点二代生物柴油和生物航煤，销售价格会更高，利润空间更大。

投资者：公司前几年利润来源主要依靠工程类订单，目前工程类订单的情况如何？

回答：公司前几年主要采用垫资建设的模式，快速实现公司核心技术的产业化，去年国资控股后，公司调整了经营模式，减少了垫资建设的工作。目前我们主要是把存量的项目执行完，后续还是坚持轻资产的服务模式，提供核心技术、工艺包、设备和催化剂，不再从事大规模垫资建设。

投资者：欧盟生物柴油的市场需求是怎样的，不同生物柴油的性能和掺混比例限制如何？

回答：生物柴油现在主要分成两类，第一类是脂肪酸甲酯类生物柴油，即通常所说的一代生物柴油，生产方式是将棕榈油、菜籽油或者废弃油脂跟甲醇进行酯交换反应，最后生产出来的生物柴油主要成分是脂肪酸甲酯，这类生物柴油目前在欧盟标准最多只能添加到 7%，超过 7%对现有柴油发动机会造成影响。三聚在鹤壁的示范装置上生产出来生物柴油称为二代生物柴油，欧盟通常也叫作氢化植物油（HVO），它是通过油脂加氢脱氧制成的以烷烃为主要成分的生物柴油，二代生物柴油氧含量很低，热值高，化学成分和现有的石油基柴油非常相似，可以与之任意比例掺混，甚至完全可以 100%的直接加注到现有柴油发动机里燃烧，所以二代生物

	<p>柴油品质比现有一代生物柴油要好很多，也是为什么二代生物柴油的售价比现有一代生物柴油售价要高一大截。</p> <p>按照欧盟的 RED II 法案，欧盟到 2030 年要求至少 14% 的交通运输能耗必须来自可再生能源。在这 14% 里，以粮食和饲料作物为原料的生物燃料比例最高不能超过 7%。也就说这里还剩下至少 7% 的生物燃料必须是以废弃生物质生产出来的。欧盟目前每年的柴油消费量大约是 2 亿吨，以此推算，对废弃生物质为原料的生物燃料，未来将有至少 1400 万吨/年的需求。欧盟制定这样的政策，意在限制使用粮食和饲料生产生物燃料，而大力鼓励利用废弃生物质。公司生产的二代生物柴油完全符合欧盟的这个政策导向。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2019 年 9 月 3 日