

证券代码：300055

证券简称：万邦达

北京万邦达环保技术股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-01

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	百泉汇中	倪泽伦
	中欧基金	刘寒冰
	兴业证券	崔 炜
	泰康资产	钱佳佳
	中信证券	宝 仁
	银华基金	张伯伦
	积霞资产	王悠然
	方正证券	张婉姝
	建信基金	于振家
	中信证券	黄舒文
	华泰证券	李雅琳
	弘康人寿	王志丹
	方正富邦	王一川
	东吴证券	任逸轩

	弘康人寿	阳 震
	长盛基金	张君平
	中信证券	柯 迈
	怀让资产	肖君义
	中国人寿	邹心勇
	嘉实基金	刘美林
	银河证券	严 明
	泰康资产	陈 虎
	中邮基金	李 俊
	中金证券	蒋昕昊
	东方证券	周 迪
	龙悦之源	陈星颖
	人寿资产	邓倩磊
时间	2021年6月25日	
地点	北京市朝阳区丽景湾国际酒店二层会议室	
上市公司接待 人员姓名	控股股东、实际控制人	王飘扬
	董事、副总经理、董事会秘书	杜政修
	董事、副总经理	苏国建
	财务总监	王晓红
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>杜政修：感谢各位对公司的关注，欢迎到公司进行调研。</p> <p>首先为大家介绍万邦达的公司沿革、公司最新事项、产业格局以及公司的发展战略。公司成立于1998年，2009年改制为股份有限公司，2010年在深交所上市，成为工业水处理领域第一家上市公司，经过历次转增及增发，公司目前总股本为8.65亿元。</p>	

2020年12月24日，公司董事会审议通过了《关于公司重大资产购买方案的议案》，公司以0元对价受让惠州安耐康持有的惠州伊斯科16%的股权并履行相应出资义务。交易完成后，万邦达持有惠州伊斯科61%的股权，成为其控股股东，2021年第一季度，惠州伊斯科纳入公司合并财务报表。

2021年1月，公司召开董事会审议通过《关于债务重组的议案》，同意公司和全资子公司乌兰察布万邦达与乌兰察布市集宁区政府签订《项目回购协议书》，本次项目回购形成债务重组。集宁区政府以13.41亿元回购协议中所涉及的项目资产及相关特许经营权。

工业水处理业务是公司的传统核心业务，公司2020年度水处理业务占公司总营业收入的75%。公司长期立足工业水处理高端市场，为中石油、中海油、中煤集团、中石化、国家能源集团等大型企业提供污水处理整体解决方案。

2021年4月，公司与吉林化学工业循环经济示范园区签订项目投资协议。公司利用专有的组合工艺建设处理规模20万吨/年丙烯腈含氰废液综合利用装置、处理规模2万吨/天园区污水处理装置、公用工程、辅助生产和附属设施等。此次项目的签约，将进一步巩固公司在工业污水处理中的领先地位，有利于公司在医药废水、精细化工等领域的高浓废液处理的业务开展。公司自主研发的多效蒸发+脱低沸精及蒸馏+萃取技术，分离丙烯腈废水中有害物质时，不但能源消耗少，而且去除率高、稳定性强。相比传统焚烧处理方式，成本显著降低，产水可外排至下游污水处理厂进行处理。残液经高度浓缩，极大提高了其可燃性能，经简单处理即可进入焚烧炉进行焚烧处理，产生的余热可回用于前端工艺。丙烯腈项目采用公司研发的高效一体化生物反应器，对工业污水进行处理。相比传统工艺，公司自主研发的生物反应技术具有占地少、能耗低、投资少、运行成本低、生物除磷效率高等优

点。

为有效解决神木高新区产业园内兰炭产业废水问题，缓解制约神木高新区产业园半焦化产业发展的瓶颈问题，公司拟在神木高新区产业园内，投资建设 220m³/h 兰炭废水处理项目。本项目预估投资 6.72 亿元，项目占地面积 300 亩，建设内容为 220m³/h 兰炭废水预处理装置和配套生化处理装置及配套辅助生产设施。作为一种新型的炭素材料，兰炭以其固定炭高、比电阻高、化学活性高、含灰份低、铝低、硫低、磷低的特性，正逐步取代冶金焦而广泛运用于电石、铁合金、硅铁、碳化硅等产品的生产，成为一种不可替代的炭素材料。近年来，为了利用我国陕西北部 and 内蒙古鄂尔多斯地区长焰煤生产半焦(兰炭)，半焦产业正向大型化、集中化方向发展。在神木高新区产业园内，兰炭生产已经成为主导产业之一，园区内相关企业已达几十家。

接下来为公司危固废业务介绍：

公司全资子公司吉林固废，坐落于吉林省吉林市，吉林固废二期全部建成后，拥有 14.9 万吨/年的处理能力，包括物/化处理量 8000 吨/年，焚烧处理量 3.1 万吨/年，填埋处理量 11 万吨/年。

公司控股子公司黑龙江京盛华，核准经营 44 个废物类别，总经营规模 154,900 吨/年。京盛华危废项目填埋场分两期建设。一期已于 2020 年 9 月份竣工，二期刚性填埋场正在建设，两期填埋场年处理量为 127,000 吨，预计可填埋 15 年。

接下来为公司新材料业务介绍：

公司控股子公司惠州伊斯科，主要从事围绕裂解碳五、碳九产业链的研发、生产和销售，是公司拓展新型材料业务的重要组成部分。惠州伊斯科拥有 30 万吨/年碳五分离、5 万吨/年碳五石油树脂和 10 万吨/年碳九加氢生产能力。其中 30 万吨/年碳五分离装置和 5 万吨/年碳五石油树脂装置的生产规模在国内居于前列。

公司技术研发方面，经过多年的深耕细作及投入，已取得了一定的成绩。公司目前已申请专利近 170 项，已授权的专利 140 项，形成了多项技术积累，例如高效生物反应器技术、生物活性炭及再生技术、萃取技术等。

公司未来战略及业务布局方面，将致力于“以技术创新为引领，以产业联动为基础，以高端制造为保障。”

技术上，以煤化工、石油化工的高难度废水处理为突破，形成对煤化工、石油化工污水处理的全覆盖。研发、积累和储备危废资源化技术，在危废无害化的基础上，提高危废处理的经济效益。在石油树脂的生产上，加强技术改进，提高产品品质，力争填补国内高端树脂产品的空白。

产业上，充分发挥工业水处理和危固废处理相结合的优势，实现对客户废水、危固废的一条龙服务，实现水固联动，提升综合性环保解决能力；

制造上，以自主知识产权的高端设备制造为水处理和危固废处理提供装备支撑；以高端树脂产品生产，为公司经营及业绩的稳定提供保障。

公司未来将通过实现区域化、协同化、资源化、智能化，促进公司产业高质量发展。

上述介绍为公司的基本情况，感谢各位多年来对公司的关注，各位对具体业务有什么问题可直接提问交流。

问：公司所处行业是否有明显规模效应，公司是否考虑横向并购改善公司盈利状况？

答：环保产业有一定的规模效应，也正因为如此，公司提出了协同化发展的战略方针。同时，公司秉持稳中求进的经营发展策略，谨慎决策，避免大规模盲目扩张。在过去的几年中，公司坚持工业水处理和危固废处理两大主业。但是，公司不排除会有

横向并购来扩大公司产业布局的可能。

问：惠州伊斯科在明年满产后大约会贡献多少收入？请介绍惠州伊斯科满产后的扩展计划。

答：原材料是惠州伊斯科公司经营的重要部分，目前碳五分离装置、碳五树脂装置产能利用率约为 50%，随着来料的提升，预计明年下半年将实现满产，届时将会大幅提升公司的业务收入。惠州伊斯科产能提升后，预计明年可实现年度总收入约 20 亿元，利润也会随之增加，但是化工市场受国际原油价格等的影响，会对业绩产生一定影响。惠州伊斯科将会持续引进先进的技术，提高生产效率，提升产品品质。

问：公司的两大主业工业水处理以及危固废处理未来行业发展的趋势是怎样的，宏观产业格局是怎么样的？

答：近年来，环保立法及行业竞争深刻改变了环保行业业态，随着国家环保督察趋严，技术创新在环保领域显得尤为重要，工业水处理和危固废处理经历着粗放式发展到资源化、技术化的变革。公司在过去的几年当中，在技术研发方面投入了大量的人力物力，确保公司能在行业竞争中保持领先地位。

问：债务重组收回了 15 亿现金，公司后续有什么资金安排？

答：公司会合理利用这部分资金，谨慎决策，除了股份回购资金外，后续将重点投入公司的主业发展。

问：公司在固废领域是否考虑其他地区的固废企业？

答：受其他地区政策差异及地价等原因，公司将谨慎布局公司产业，提升公司业绩。

问：公司如何在固废领域实现资源化？

答：公司会利用新的工艺，对现存固废项目进行改造，实现废物资源化利用。

	<p>问：近期惠州伊斯科的利润贡献情况如何，价格波动是否较大？</p> <p>答：2020年度，惠州伊斯科盈利约为3,000万元，今年上半年价格较好，惠州伊斯科经营情况较好。其业绩会受原料及产品价格的双重影响，二者的价格波动有周期差异。公司将通过努力提升产能和提升产品品质来提升惠州伊斯科的盈利能力。</p> <p>问：惠州伊斯科后续提高产能是否需要再对其进行投入？</p> <p>答：设备已经建成并投入运营，不需要对其进行再次投入。</p> <p>问：未来1-3年，公司的利润来源主要有哪些？</p> <p>答：伊斯科产能提升会对公司总体利润有较大影响。另外，黑龙江京盛华已经建成，待投入运营后，预计将会在今年下半年和后续年度对公司产生利润贡献，其他的利润增量主要来源于公司新布局的项目，公司也在积极拓展业务来增加公司利润。</p> <p>问：后期公司的项目是重资产类型还是轻资产模式输出技术和运营？</p> <p>答：根据不同的项目和客户情况，上述两种模式公司都会涉及。</p> <p>以上是公司近期的战略布局与经营情况，近年来公司在平稳运行的业务板块上深耕细作，并持续加强技术研发，在一些领域开展了新技术的试验验证，为后续业务的拓展奠定了基础。</p> <p>再次感谢大家对公司的关注！</p> <p>会议结束。</p>
附件清单(如有)	