

证券代码：301049

证券简称：超越科技

安徽超越环保科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-08-01

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	嘉实基金管理有限公司 李俊峰 1人 嘉实基金管理有限公司 陈黎明 1人
时间	2021年08月26日
地点	公司会议室（腾讯会议）
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 范敏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：危废行业规模比较大的企业较少，而且这个行业对于资质有特殊要求，这两者是否矛盾？</p> <p>回复：前置审批的模式，危废处置的运营要求比较高，很多企业不敢盲目增减产能，对于技术和安全有较高的要求，规模大的一般都属于龙头型企业。</p> <p>Q2：根据危废处置要求，那么将来的业务可以实现跨省转移吗？</p> <p>回复：从安徽提出禁止跨省转移的原因来考虑，产业布局发展速度很快，省内的危废产生量远大于处置量；国家提出长三角一体化的发展战略来看，滁州占据地理优势，危废提倡就近处理会更有优势，后期跨省处置有趋势；换个角度考虑，不管政策是否会放开跨省，整个产业发展方向逐步从东部往中部布局，所以市场也是足够。</p>

Q3: 跨省运输是否需要与政府相关部门申请, 那么这个审批周期是多久? 有过这个先例吗?

回复: 跨省处置之前需要相关政府部门审批, 比如: 荧光粉委托外省处置的, 审批周期一般在一个月内。

Q4: 我们公司现在的危废处理收费模式? 如果客户觉得价格不合理, 我们如何处理?

回复: 1、产废单位跟我公司联系, 我们会有技术人员到现场了解生产工艺并取样回来进行化学分析, 政府有指导价, 根据产废单位危险废物中有害物质含量比例进行报价, 收取危废处置费用。

2、价格在整个市场行情不会有太大差异, 价格是一方面, 更应该关注处置单位能否在第一时间全部进行无害化处置, 从危废入刑后, 产废单位会更慎重更关注处置单位的资质与能力, 而不仅仅关注价格。

Q5: 我们公司毛利率比东江环保高出 20%多, 优势体现在哪? 东江环保涉及的部分业务转包是法律允许的吗?

回复: 1、首先, 东江环保在安徽省内没有进行大的布局, 目前已将业务转成国有运营; 其次, 在整个运营效率、成本、管理能力等方面民企会更占据优势; 然后, 填埋业务是我们其中的一个优势; 最后, 危废种类不同, 收费也不同, 不能从公开数据看到东江环保处置危废种类的占比, 所以会存在一定的差异。

2、任何无害化、资源化处置都会产生一定的残渣, 对于危废企业来说, 产生的残渣仍然需要进行安全填埋, 这样就形成一个委托外部处置的情况。

Q6: 我们企业营业收入不是很高, 那么未来业务扩张增长方向是集中在扩大品类上还是地域范围上?

回复: 1、内延发展方面: 焚烧扩建项目、加强资源化利用过程处置(废酸综合利用) 2、汽车拆解、钢炉渣的提取, 也不可排除外延式发展的考虑, 目前把自身基础打牢。

Q7: 我们公司目前处置固废的净利率、毛利率很高, 那么后期增加的汽车拆解等项目会不会对净利率、毛利率产生影响?

回复：无害化处置和资源化利用从行业看属于两个细分支，汽车拆解过程中会产生大量的危废，公司作为危废处置单位直接处置，这将是一个协同发展、产业化的过程；像北京华新绿源的一家子公司是处理汽车拆解业务的，根据其公开数据获悉，净利润能达到 30%左右。

Q8：安徽省内危废不能转移到外省，那么外省的危废可以转移进安徽省内吗？

回复：安徽省在 2017 年 11 月份之前是允许接收其他省份的危废业务，在此之后安徽省发布了《禁止跨省转移的规定》—禁止接收外省的危废处置业务；但是资源化再利用受限制相对较少；也就是说安徽省内危废可以运出省处置，但是外省的危废禁止进入安徽省内处置。

Q9：目前的产能是否能覆盖客户端对应的业务量？

回复：结合公司现有运营情况，这块不存在任何问题。

Q10：酸液回收跟一般的资源化利用是同一概念吗？单吨的利润空间如何？

回复：1、废酸综合利用，不管是芯片行业产生的废氢氟酸、传统行业及面板行业形成的废硫酸、废盐酸，其实都是可以通过处理进行再利用，一种可以提纯，另一种是进行资源化形成产物。从目前测算毛利可以达到 60%左右。

Q11：如果拆解项目扩量，应收款是否有压力？

回复：首先，公司现有的生产线也需要更新以提升自动化程度，但从公司长远的发展来看，拆解业务占比仍然不会高，控制在 20%左右，战略布局还是紧紧围绕资源化、无害化处置；其次，拆解业务的应收款属于整个行业的痛点，对于我们公司来说，拆解业务在整体业务占比比较少，影响也就相对较小。

Q12：如果募投项目完全推行，盈利能翻倍吗？除募投项目之外，还有其他项目在储备吗？完全达产，需要多久？

回复：1、我们会尽可能推进产能的全部释放，从目前的测算，盈利会不错；2、除了募投项目外，我们还是围绕资源化利用方向考虑其它项目，比如汽车拆解项目；3、差不多 1 年左右的磨合期，公司也会

	根据处置能力逐步提量。 其他：无
附件清单 (如有)	无
日期	2021年08月26日