

证券代码：300664

证券简称：鹏鹞环保

鹏鹞环保股份有限公司 投资者关系活动记录表

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）
参与单位名称与人员姓名	国元证券 陈徐升
时间	2024年3月12日 14:00-17:00
地点	鹏鹞环保股份有限公司上海办事处 上海市徐汇区嘉善路526号中福商务楼3楼307室
上市公司接待人员姓名	陈伟锋先生 公司投资关系总监 蒋辉先生 公司部门经理 征丛先生 公司部门经理
投资者关系活动主要内容介绍	交流座谈内容： 一：行业背景和规划 1. 环保行业近年来整个行业有哪些边际变化，未来整个行业有哪些趋势？ 在中国，央企及地方国企拥有天然的优势，但由于政府支付出现问题，存量项目使其债务压力较大，再投资力度明显降低。同时，增量项目的减少，加剧了市场的竞争，市场竞争门槛提高，项目向头部公司集聚。 2. 公司未来有哪些规划？（内生+外延） 目前我国经济发展面临的形势错综复杂。对于我司而言，我们要看见危机，更是要注重发现危机里所蕴含的机会。现在资产的价格全面走低，上市通道全面收窄，而公司拥有良好的现金流，又拥有上市平台，更是要抓住机会，争取跨越式发展。 对于传统业务，要重视技术、模式的创新。开发更具市场竞争力的产品，

重点推广 SEED 低碳绿能水厂。将现金流管理将要放在最为重要的位置，通过技术、模式创新提高项目利润率，打造公司未来的核心竞争力。

二是坚持发展已进入的新兴领域。公司已通过资本、团队、项目等模式的合作进入了固废、新能源、生物柴油等领域，对于已拓展的领域，我司要继续加强自身能力的建设，在新的领域里首先要站稳脚跟，同时积极谋划获得更大程度的发展。

三是审慎研究、抓住投资并购机会。未来几年里将是中国资产价格最低的时候，也是投资并购最好的机会。公司自身属于上市企业，同时体系外还有投资并购基金，要审慎研究、严格筛选新的投资机会，同时挑选的范围要更大更广，眼光要放眼国际。

四是坚持平台型企业的打造。充分利用公司的品牌资质、资金实力、市场能力、技术能力、工程能力、运营能力、制造能力、管理能力等优势，加速打造平台型企业。

二：业务方面

1. 公司环保业务的建设周期多长？如何确认收入？

公司水务类项目的建设期一般为 1-2 年。

公司业务的收入确认原则：

1、投资运营业务

各水务运营公司月末根据出水口记录的实际处理量抄报给客户（或与客户同时抄写实际处理水量），并取得客户确认时确认收入。

各污泥运营公司月末根据实际处理量抄报给客户（或与客户同时抄写实际处理量），并取得客户确认时确认收入。

2、工程承包业务

公司按照履约进度确认收入，履约进度不能合理确定的除外。本公司按照投入法确定提供服务的履约进度。履约进度按已经完成的为履行合同实际发生的合同成本占合同预计总成本的比例确定。

3、设计与咨询业务

公司在提交设计或咨询报告书并取得客户确认时确认收入。

4、设备产销业务

(1) 不承担安装义务产品销售收入的确认时点：公司将产品运输到合同约定地点，由客户负责签收，公司依据签收单回执，确认为当期销售收入。

(2) 承担安装义务产品销售收入的确认时点：合同约定由公司负责安装，则在产品单机安装验收合格后确认为当期销售收入。

5、BOT、PPP 业务

建造期间，公司对于所提供的建造服务按照《企业会计准则第 14 号——收入（修订）》确认相关的收入和费用。基础设施建成后，公司按照《企业会计准则第 14 号——收入（修订）》确认与后续经营服务相关的收入。建造合同收入按照收取或应收对价的公允价值计量，并分别确认金融资产或无形资产。

建造期间，公司未提供实际建造服务，将基础设施建造发包给其他方的，不确认建造服务收入，按照建造过程中支付的工程价款等考虑合同规定，分别确认为金融资产或无形资产。

6、BT 业务

(1) 公司对提供建造服务的 BT 项目，建造期间发生的项目成本暂在“长期应收款-未进入回购期 BT 项目”中归集，并按《企业会计准则第 14 号——收入（修订）》确认相关的收入和费用。工程审价后，以确定的回购基数（审价金额）作为 BT 项目“长期应收款——已进入回购期 BT 项目”的初始确认金额，并结转“长期应收款-未进入回购期 BT 项目”。若 BT 项目在未审价前进入合同约定的回购期，则以合同约定的暂定回购基数或预计建造合同总收入及代垫前期费用作为“长期应收款——已进入回购期 BT 项目”的初始确认金额，待工程审价后调整暂定回购基数。

“长期应收款——已进入回购期 BT 项目”按实际利率法计算的摊余成本进行后续计量，实际利率根据合同约定收取的回购款项（含投资补偿）在回购期间的未来现金流量折现为审价确定的回购基数（尚未审价项目为暂定回购基数）所适用的利率确定。

对于固定造价合同的 BT 项目，回购基数、回购款项、回购期合同已经明确，建设期间即按实际利率法计算的摊余成本进行后续计量，确认相应利息收入，以项目实际投资金额作为初始成本。

(2) 对不同时提供建造服务的 BT 项目，工程审价后（或未审价前进入合同约定的回购期），以 BT 项目的实际投资成本作为“长期应收款——已进入回购期 BT 项目”的初始确认金额，按实际利率法计算的摊余成本进行后续计量时，实际利率以政府回购款项（含投资补偿）在回购期间的未来现金流量折现为实际投资成本所适用的利率确定。

2. 公司利息收入的主要来源？

公司“利息收入”主要有 2 块：

1、营业收入构成中的“利息收入”——公司 BOT、TOT 项目特许经营权合同中所约定的污水处理（或供水）服务价格由项目投资本金的回收、投入资金的利息回报以及运营收入三部分构成。营业收入构成中的“利息收入”为根据各会计期初投资（长期应收款）的余额按照实际利率法计算各会计期应确认的利息收入。

2、财务费用中的“利息收入”——即银行存款利息收入。

3. 公司环保设备销售目前主要以哪些设备为主？展望未来哪些设备会更具有增量空间？

公司环保设备销售业务主要包括：

1、传统环保设备业务，如格栅除污机、刮吸泥机、曝气设备、污泥处理设备等等。

2、PPMI 装配式水厂、SEED 低碳绿能水厂。公司在 PPMI 装配式水厂的基础上，进一步研发并重点推广 SEED 水厂，特别关注在提标改造业务上的运用。

3、负压管道业务，主要与公司的 PSIW 农村污水处理设施结合应用。

4、材料加工，主要为不锈钢板材、管材、型材销售。

4. 公司在污水处理和环保设备方面采用了哪些先进的技术和创新？相比同行有哪些优势？

目前公司拥有的核心技术如下：

1、污水高效生物脱氮除磷工艺技术 PY(A0)n

污水高效生物脱氮除磷工艺技术 PY(AO)_n 是公司研究开发的新一代生物深度脱氮除磷工艺。该工艺也称阶段流入式多级 AO 工艺，是一种多级短时好氧与缺氧重复操作来替代单级连续长时好氧和缺氧操作的工艺。PY(AO)_n 工艺各级有机物分布均匀，脱氮效率高；生物池内平均污泥浓度高，比前置反硝化工艺高 30%左右，相应节省池容 20%以上；利用液位差来实施内部硝化液的循环，因此不需设置硝化液回流泵，运行能耗低；运行模式灵活多变，耐冲击负荷能力强。

2、紧凑型城市污水生物脱氮除磷工艺 PYMSBR

PYMSBR 工艺即改良型 SBR 工艺，是一种在传统 SBR 工艺基础上优化而来的工艺。PYMSBR 工艺综合了 A2/O 工艺与 SBR 工艺的优点，强化了生物脱氮除磷效果；既不需要初沉池和二沉池，且无需间断流量，与多池工艺相比还减少了连接管、泵和阀门等设备，因此是一种紧凑型、节约占地面积、易于实现计算机控制的污水处理工艺。

3、好氧生物流化床技术 HSL

HSL 好氧生物流化床是公司在专利技术“内循环生物流化床”的基础上形成的一种污水处理新工艺。该工艺以立体柱状空心填料为载体，通过曝气使污水以一定的速度上下流动，使载体处于流化态，增加污水与填料间的传质，由于池内填料比表面积大，为一般生化池的 16—20 倍（同单位体积），因此，池内能保持较高生物量，达到高速去除有机物的目的。该工艺适用于食品行业、制药行业、制革行业和啤酒行业的有机废水的处理，同时也适用于生活污水的处理。

4、PPMI 预制模块化集成化装配式污水处理厂

采用 3D 及数字化设计生产技术，建立对装配式水处理构筑物、构配件、施工全过程数字化管理和标准化处理单元的模型设计。所有构筑物的结构单元，均由标准模数的结构板材组成。结构板块采用专利技术“一种预制装配式水处理池不锈钢波纹板模块”的力学设计，通过各处理单元的集成，能以处理单元的模块化设计生产。各单元均可在工厂预制生产，大大提高了产品的稳定性，减少了现场组装量。

5、PSIW 一体化污水处理设备

将小型一体化设备的外壳设置为不锈钢波纹板材质，设置沉淀缺氧滤池，采用上流式结构，下部为沉淀区，沉降污水中的悬浮物。上部为膜法滤池结构，好氧池末端的硝化液也进入滤池底部，进行膜法反硝化脱氮，同时可进一步拦截悬浮物。多段接触氧化采用双通孔硬质填料，优于目前常用的弹性填料、半软性填料、MBBR 填料。双通孔填料不受水流直接冲刷，故生物膜生长良好，有同步硝化反硝化作用。一体化设备壳体可回收再利用，虽然初期投入成本会比玻璃钢材质稍高，但是全寿命周期折算成本却很节省，而且不会对环境造成二次污染。

6、超高温好氧发酵与功能菌组合处理有机固体废弃物技术

对生活垃圾、市政污泥、秸秆、畜禽粪便等城乡有机固废进行无害化处理和安安全全处置，解决当下有机固废处理难的问题。污泥+秸秆、畜禽粪便等农业有机固废联合超高温好氧发酵处理技术系统，将木霉菌、YM 菌、秸秆组合降解发酵，实现秸秆从污染物向有价值资源物的转变，减少碳排放，缓解全球变暖及资源短缺问题。

5. 公司在污水处理、污泥处理、环保设备销售、供水、工程承包等业务中的市场份额如何？

央国企始终是环保市场最大的玩家。存量项目的减少、央国企的竞争，导致传统项目竞争激烈。面对于这样的市场环境，公司想要发展得更好的话，必须与央国企形成差异化竞争，多合作、少竞争。措施包括开发具备竞争优势的新技术，与缺乏技术的央国企合作，作为其技术支持参与传统市场；向服务型公司转型，发挥我司全产业链的核心竞争力，以后我司要重点开发水厂代运营、水厂维修、管网维修、智能化改造、节能改造等专业化、服务型项目等。

6. 公司生产的二代生物柴油目前市场需求如何？是否受到欧盟反倾销的影响？有哪些竞争对手？

公司的二代生物柴油是通过催化加氢工艺生产，其化学结构与柴油完全相同，可完全替代传统柴油。公司在欧盟反倾销调查期内没有向欧盟出口涉案产品，不属于反倾销调查范围内，暂不涉及应诉本次反倾销调查。在反倾销终裁后，我司会以新出口商的身份申请复审，申请本公司的出口税率。

7. 公司的 HVO 产品想要深加工为生物航煤 SAF，目前技术上还存在哪些难点？SAF 的市场规模，供需情况如何？

技术上没有本质的难点，需要在现有的反应器内装填更多数量的催化剂和增加反应床层就能将-20 度柴油加工为-45 度航煤。

据国际航空运输协会（IATA）预测，到 2050 年，航空业中 65%的碳减排将通过使用 SAF 来实现。欧盟于 2023 年 10 月是第一个提出强制掺混 SAF 的主要经济体。美国、日本、加拿大、新西兰、新加坡等国也在制定相应法规。也可以观望中国后续是否有详细法规出台。

8. 生物柴油业务目前有哪些客户，未来产能的拓展规划？

目前客户主要为跨国贸易商和油气集团。近期可能会有正式的合同达成。未来如果能达成稳定长期的合约和明确客户需求，就会快速新增产能。

9. 公司的回款情况近期是否有所改善，未来的预期如何？

公司客户主要为各地政府部门或其授权单位和国有大型企业，客户资金实力雄厚、还款信誉良好，公司发生应收账款坏账的可能性较小。未来我司会继续关注应收款项管理，制定积极有效的应收款回款制度，以促进应收款项及时回笼，减少应收账款的风险，实现企业可持续发展。

10. 公司目前的在手订单情况如何？

公司目前在手的工程与设备订单合计约 6-7 亿，情况总体稳定。

11. 公司未来股权激励方面的规划？

公司于 2023 年 2 月制定了 2023 年限制性股票激励计划，该计划的考核年度为 2023-2025 年，解除限售比例依次为 40%、30%、30%。目前公司暂无其他股权激励方面的规划。

三：财务方面

1. 公司近年来工程承包业务毛利率下滑明显，未来是否有改善提升的空间？

根据各环保上市公司的财务披露，与我司相同经营范围的上市公司进行比较，见下表：

各环保公司的利润率

公司名称	2021.12.31	2022.12.31	2023.9.30
碧水源	6.95%	9.07%	8.22%
首创环保	11.70%	19.74%	12.01%
博士科	-19.88%	-20.10%	0.73%
国祯环保	8.73%	10.61%	9.72%
鹏鹞环保	15.07%	11.35%	22.08%

参见上表，鹏鹞的利润率仍处于同行的中上水准。我们分析工程承包毛利率下降，主要原因如下：

1、外部市场环境竞争激烈，越来越多的央国企进入环保产业。再加上环保类项目在近十年达到峰值后也正逐渐减少。目前，工程招投标竞争日趋激烈，控制价下浮比例也逐渐增大，基本均是最低价中标，利润率随之降低。

2、鉴于上述原因 1，现行市场对工程项目的价格调整条件越来越苛刻。一般约定材料上涨不超过 5%-10%，不能调价；近些年人工费上涨幅度较大，国家要求对农民工工资必须及时发放到位，资金成本均有所上调。

总之，毛利率下滑是行业大趋势。如果仍是做传统行业，维持现在的净利润水平较为困难，只有开辟新的赛道才有可能逐步改善提升的空间。我司目前自行研发的 SEED 未来水厂就属于新开辟赛道，但市场培育需要一定周期，如果市场认可度高，则有可能大幅提供工程项目毛利率。

附件清单
(如有)

无

日期

2024 年 3 月 12 日