

证券代码：300198

证券简称：纳川股份

福建纳川管材科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-05-18

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	参与公司 2020 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2021 年 5 月 18 日（星期二）15:00-17:00
地点	约调研平台“纳川股份投资者关系”小程序
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理：陈志江先生 财务总监：汪海先生 独立董事：许年行先生 董事会秘书：姚俊宾先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次业绩说明会采取网络文字直播形式，与投资者就其关心的问题进行交流互动。主要内容如下：</p> <p>1、尊敬的董事会，我有如下问题：（1）2020 年的长期借款高达 6.8 亿，相对于 2019 年的 3.5 亿，几乎翻了一倍。短期借款相比去年底也从 4 亿升到了 5.5 亿。请问借了这么多钱是去做了哪些项目呢？（2）2020 年报中的合同负债达 0.67 亿，属历年最高，请问三峡集团和其子公司或联合体贡献了多少？（3）在 2020 年 11 月的机构调研中，公司称已签订的与长江大保护项目相关的合同（包括关联交易）累积达 1.2 亿，可能还要继续签至 3 亿，请问到 2021 年 3 月 31 日，一共签了多少钱的合同？（4）公司与长江生态保护集团的 6 亿元，30 年运营周期的合作框架协议，目前落实到哪一步了？这部分管网运营能每年能带来多少的营业收入？（5）公司声称拟扩建</p>

产能至 10 万吨，请问到底扩不扩建？如扩建，什么时候开始，什么时候结束？（6）公司说不要 PPP，要联合体，请问有成功和长江生态集团形成联合体了吗？（7）2021 年一季度的营收为什么会比 2019 年一季度的营收还要低呢？谢谢

回复：尊敬的投资者您好：（1）公司增加的长期借款主要为 PPP 项目贷款，主要用于公司 PPP 项目的投入；短期借款的增加主要是应对经营规模扩大所增加的设备、原料等必要投入。

（2）公司 2020 年度增加的合同负债主要来自于 PPP 项目的政府提前付费，与三峡集团和其子公司或联合体关系不大。

（3）相关合同签订情况请关注公司后续披露的相关公告。

（4）公司与长江生态保护集团的 6 亿元，30 年运营周期的合作框架协议目前尚在招采阶段，暂未签署具体实施合同，近期将落实该事项。该业务后续每年能带来多少营业收入将取决于合同的实际签署及执行情况。

（5）公司的产能建设规划一直是以实际发展需求为基础，结合潜在投资者的战略资源等进行综合考虑。公司在与长江生态环保集团探索更多的合作机会中，将根据实际需求和项目建设要求在四川纳川、武汉纳川、江苏纳川等生产基地配备相应的产能。

（6）长江大保护项目都以 PPP 模式进行，后续公司将与长江生态环保集团探讨，公司以联合体成员身份参与到投资的 PPP 项目中，公司作为小股东，按国家对 PPP 的管理办法，联合体成员能够提供的产品和技术服务免于招标，公司可以直接提供管材和技术服务。

（7）2021 年一季度营业收入较 2019 年一季度减少 6382.07 万元，降幅 30.70%，其中贸易板块营业收入减少 8584.60 万元，新能源板块营业收入减少 428.50 万元，管道板块和基建板块的营业收入较 2019 年一季度都有所增加，主要为公司聚焦主业所致。

2、请问在沿海电厂中推广大口径塑料管道的用于深海排放的情况如何？2020年和2021年有多少营业收入来自于这部分的业务？

回复：尊敬的投资者您好：公司成立于2003年，从创建以来，公司从单一排水管制造及销售发展到现在成为了集管材研发、制造、管道修复、管道工程服务、管网投资运营为一体的埋地排水管网综合服务商。公司在高品质、大口径、重负载管材深耕多年，近几年紧随“一带一路”战略，分别中标菲律宾马尼拉和孟加拉艾萨拉姆电厂，特别是与中交集团合作的菲律宾马尼拉电厂D厂和K厂尾水排海工程创造两个世界第一：直径超大口径（内径3.3米外径4米）塑料管道的首次使用，由此纳川股份也成为世界第一个也是唯一具备有生产和服务超大口径塑料管道的企业。2020年孟加拉项目金额7,351.48370万元，目前已完成供货！

3、目前公司的产能情况是怎么样的？有扩充产能计划吗？

回复：公司的产能建设规划一直是以实际发展需求为基础，结合潜在投资者的战略资源等进行综合考虑。公司在与长江生态环保集团探索更多的合作机会中，将根据实际需求和项目建设要求在四川纳川、武汉纳川、江苏纳川等生产基地配备相应的产能。

4、为什么纳川股份股价跌跌不休，这个和三峡入主成为大股东，陈老板高价转让股票，低价给自己股权激励，是否有直接关系，是否存在操纵股价行为，为定增提供低股价的条件？

回复：尊敬的投资者您好：影响公司股价的因素有很多，包括宏观经济环境、资本市场政策、投资者预期等。陈志江先生向长江环保集团协议转让部分公司股权，符合公司的发展战略，有利于发挥长江环保集团与公司的业务协调效应，有利于

公司市场拓展，加强了公司品牌效应。公司对陈志江先生实施股权激励、授予价格的确定及授予数量的确定符合相关法律法规的规定，有利于促进核心主业的积极发展，有利于保障公司的长远持续发展，有利于公司经营管理层长期稳定，不存在操纵股价和变相向激励对象利益输送的情形，不存在损害上市公司及中小股东利益。公司管理层将努力做好公司经营，为投资者谋求更好的回报。

**5、第一季度业绩惨淡，后续对于业绩提升和公司规划上有什么计划？**

**回复：**尊敬的投资者您好：（1）加大全方位的深度合作。长江环保集团以不违背国家法律法规为前提，支持公司向长江环保集团所开展的长江大保护项目供应 HDPE 管材、微顶管施工、管网排查、管道修复、管网运营等服务。同时公司向长江环保集团制定的部门、片区派驻人员配合长江大保护业务开展。

（2）持续加强研发投入，提升核心竞争力。为保持和提高技术水平及创新能力，公司将进一步加大技术和产品的研发投入，完善研发中心功能，规范技术研究和产品开发流程，引进专业技术人才及先进设备，加快新型管材、核工业用管、管网检测修复及管网智能化等技术的研制和产业化，提升公司技术竞争实力；持续优化生产工艺，加强技术改造，降低现有产品成本，提升公司产品竞争力。同时，公司将加强与专业科研机构、专业高等院校的合作交流，整合产、学、研，定向合作与自主研究相结合，提升公司技术研发水平。

（3）积极开拓市场，推动业绩增长。公司将以现有销售网络布局的基础上，以“长江大保护”为着力点，开拓长江流域市场，以天津基地、福建基地兼顾南北市场，紧抓国内市场，开展新营销模式，多渠道加强市场推广与合作，在保持原有客户订单稳定增长的同时，积极导入新的战略客户，进一步扩大

市场占有率。此外，在国家“一带一路”发展战略指引下，努力探索海外市场商机，加快推进东南亚、中东、非洲市场业务战略布局，积极开拓公司海外市场范围，整合资源打造国际化品牌，提升国际竞争力。

(4) 稳步推进 PPP 项目，积极推广管网运营修复。依托多年 BT、PPP 项目投资、管理、运营经验，以“稳增长、促发展”的思路，继续参与管网类的 PPP 项目投资建设，以 PPP 项目带动公司管材销售、管网运营、检测及修复，实现 PPP 项目收益和管材销售、管网运营修复收益的双增长。同时，加大管网系统检测、修复技术研发投入，成立管道运营修复中心，引进专业技术人才，积累经验，积极开拓管网运营、检测及修复市场。

**6、为什么公司那么多 PPP 项目，却不能为公司带来营收，大把的资金沉淀在 PPP 项目上，不能发挥作用，公司是否应该给股民一个交代？**

**回复：**尊敬的投资者您好：(1) PPP 项目主要的收益来源为政府的可用性付费，按照合同约定的折现率、折现期及政府审批确认的投资成本，以投资回收系数计算政府可用性付费，可用性付费总额超过投资成本的部分计入未实现融资收益，并在后续的每一期进行未实现融资收益的摊销，摊销金额计入财务费用，不影响财务报表中的营业收入金额。

(2) PPP 项目建设过程中按照工程产值的一定比例计提的建设期利息收益与建设期管理费收益反映在财务报表中的投资收益，该费用计入项目的可用性付费于竣工结算后向业主方收取。

(3) 公司的 PPP 项目业主方均为当地政府，其信用较好、资金充足，后期的资金回收有较大的保障。现阶段公司 PPP 项目已陆续进入运营期，业主方也已陆续按照合同规定支付项目付费，公司的现金流将得到较好的改善，不存在资金沉淀。

(4) 进入运营期后，公司对 PPP 项目不会再有大的资金投入，且公司的 PPP 项目多为国家重点扶持领域，运营期的利润来源也有较大的保障。

**7、公司价值和业绩的体现都集中于股价，然而贵公司股票价格一跌再跌，那么是什么原因导致这个现象，是公司无实控人还是公司管理和业绩方面出现问题，亦或是公司其质地无法撑起目前市值？**

**回复：**尊敬的投资者您好：影响公司股价的因素有很多，包括宏观经济环境、资本市场政策、投资者预期等，公司管理层将努力做好公司经营，为投资者谋求更好的回报。

**8、长江生态环保成为第一大股东，今年以来为公司带来了多少业务，是否可以公布一下？**

**回复：**尊敬的投资者您好：长江环保集团及其一致行动人成为公司第一大股东后，公司将加强与战略股东的全方位深度合作，长江环保集团也将支持公司向长江环保集团所开展的长江大保护项目供应 HDPE 管材、微顶管施工、管网排查、管道修复、管网运营等服务。公司已制定重大合同自愿披露标准，关于公司与长江环保集团业务进展情况，请关注公司后续相关公告！

**9、近期，长江流域普遍持续降雨，水位不断升高，同时城市内涝也时有发生，请问公司在水利工程，城市排水工程方面有哪些项目和应用，公司是否有相应的材料和施工能力满足今年可能发生的夏季汛情？**

**回复：**尊敬的投资者您好：公司成立于 2003 年，是国内最大的高密度聚乙烯（HDPE）缠绕结构壁管（克拉管）供应商。从创建以来，纳川股份从单一排水管制造及销售发展到现在成为了集管材研发、制造、管道修复、管道工程服务、管网投资运营为一体的埋地排水管网综合服务商。目前公司承接的项目主要涵盖城市黑臭水体治理、河道流域治理、海绵城市、乡镇

污水处理、城市排水排涝管网建设等业务。其中公司新型 HDPE 缠绕管作为排水管道可应用于市政防洪抗洪。公司目前产能充足且公司将根据实际需求和项目建设要求进行扩产。感谢您对公司的关注！

**10、纳川股份自从 3 月 30 日三峡旗下长江生态环保受让陈志江股份复牌以来，股价持续下跌，屡创新低，请问公司和大股东是否有稳定股价的措施，比如回购，大股东增持等等？现在股价跌跌不休是否公司有未披露的信息，是否对得起广大信任纳川的股民？**

**回复：**尊敬的投资者您好：公司将提升自身管理能力，加大与战略股东深度合作，提高技术水平及研发实力，夯实公司产品品质，改进公司服务，增强公司产品品牌知名度为主线，以追求发展为核心，深耕现有业务，拓展管网运营修复，加强新产品研发落地及应用，加大市场开拓，充分发掘公司潜在实力和竞争优势，做大做强公司主营业务，积极回报广大投资者。谢谢！

**11、三峡的合作对公司带来的利好是否已经完全体现出来了？**

**回复：**尊敬的投资者您好：长江环保集团及其一致行动人合计持有公司股份 20.29%，为公司第一大股东，其战略入股公司能够给公司带来市场、渠道、品牌等战略性资源，促进公司市场开拓，有效促进公司深入参与长江大保护及其他市场开拓，双方发挥各自的资源优势、技术优势，通过深化双方的合作，提升自身竞争力，扩大社会影响力，创造更好的社会效益和经济效益，实现双方合作共赢，有利于公司的长远发展，有利于公司在主营业务领域做大做强、持续发展。

**12、泉港区北部城区防洪排涝及相关配套基础设施项目已经进行到哪个阶段了？什么时候进入运营期？**

**回复：**尊敬的投资者您好：公司泉港区北部城区防洪排涝

PPP 项目除了子项目--祥云路改造工程尚未竣工验收，其他子项目已竣工验收进入运营期。谢谢！

**13、今年的中标情况是否达到预期？**

**回复：**尊敬的投资者您好：公司各项经营正常，具体销售情况请您关注公司之后披露的 2021 年半年度报告。

**14、公司近几年的业绩忽高忽低，股价跌跌不休，长江环保和三峡资本的入驻对公司的业绩有哪些利好影响，长江环保和三峡资本有无计划通过增持股份拿到公司控制权，从而改变公司的经营策略？**

**回复：**尊敬的投资者您好：长江环保集团为中国三峡集团开展长江大保护工作的实施主体，依托长江经济带建设，负责与生态、环保、节能、清洁能源相关的规划、设计、投资、建设、运营、技术研发、产品和服务。公司是国内领先的集管材研发、制造、管道修复、管道工程服务、管网投资运营为一体的埋地排水管网综合服务商，与长江环保集团主营业务具有协同效应。长江环保集团及其一致行动人战略投资公司，能够给公司带来市场、渠道、品牌等战略性资源，促进公司市场拓展，有效促进公司深入参与长江大保护，双方发挥各自的资源优势、技术优势，通过深化双方的合作，提升自身竞争力，扩大社会影响力，创造更好的社会效益和经济效益，实现双方合作共赢，有利于公司的长远发展，有利于公司在主营业务领域做大做强、持续发展。公司未接到长江环保集团及其一致行动人有增持公司股票计划，公司将根据相关法律法规履行信息披露义务。

**15、原材料在成本中占比较高，公司制定了什么措施降低原材料波动带来的风险？**

**回复：**尊敬的投资者您好：公司制定有《期货套期保值业务内部控制及风险管理办法》，公司将结合实际情况，使用自有资金开展原材料聚乙烯套期保值业务，以规避生产经营中原



	<p>材料价格波动所带来的风险，达到锁定原材料成本，保证公司经营业绩的稳定性。同时，将继续加强对原材料的科学管理，时刻关注原材料的价格变动走势，旗下子公司保持与原材料进口商的密切沟通，及时了解市场的供求关系，在保证公司正常生产需要的前提下，通过及时调整原材料的库存，降低因原材料价格变动而带来的经营风险。</p> <p><b>16、营销中心分布情况，主要分布在哪些地区？</b></p> <p><b>回复：</b>尊敬的投资者您好：公司服务网络遍及南亚、东南亚、南美洲、非洲等地区的 10 多个国家，在全中国拥有近百家优质经销商，现为中石化一级供应商，中国五大发电集团供应商，中广核唯一合格供应商，管材广泛应用于国内外各类工程项目中。</p> <p><b>17、塑料管道的运输成本如何去控制？</b></p> <p><b>回复：</b>尊敬的投资者您好：公司采取如下方式管控运输成本：（1）价格优化，通过竞价方式：目前拥有 6 家有资质的物流公司，新签约项目会通过竞价，选择物流公司，并根据市场行情进行比对筛选，择优运输。（2）整车装车优化，根据计划部下单的实际数量，通过计算，选择最优车型运输，不整车的，考虑配货等方案进行控制。（3）紧急装车优化，根据订单了解具体到货时间，再条件允许的情况下尽量找回头车。（4）装车优化，根据不同车型，让车队做标准槽钢，做到装载量最大化，并且按当天能到货的车辆，优先装货，以免产生误工费。</p> <p><b>18、现阶段公司生产线的平均良品率是多少？</b></p> <p><b>回复：</b>尊敬的投资者您好：现阶段公司生产线平均良品率保持较高水平。谢谢！</p>
附件清单（如有）	—
日期	2021 年 5 月 18 日