

证券代码：300190

证券简称：维尔利

债券代码：123049

债券简称：维尔转债

## 维尔利环保科技集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-003

|               |  |
|---------------|--|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）  |
| 参与单位名称及人员姓名   | 华泰证券胡知、长江证券盛意、北京高熵资产管理有限公司钟诚、睿郡资产刘国星、广发证券陈舒心、国投证券姜思琦、东吴证券陈孜文、财通基金徐婧华、西部利得基金尹岑鑫   |
| 时间            | 2024年8月23日   |
| 地点            | 杭州临江项目地  |
| 上市公司接待人员姓名    | 董事会秘书 杨刚 维尔利(常州)生物能源有限公司总经理 李倩、维尔利(常州)生物能源有限公司副总经理 朱春申   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>项目介绍：本项目利用杭州临江环境能源焚烧厂渗滤液所产的沼气为原料，采用“醇胺法提纯工艺”制取生物天然气。提纯后的产品气满足《天然气》（GB17820-2018）中一类气的气质要求，后向杭州昆仑中燃城市燃气发展有限公司并网销售。该项目日处理沼气3万m<sup>3</sup>/天，对应日产生物天然气约2万m<sup>3</sup>/天。</p> <p><b>1、天然气销售价格是什么水平？</b><br/><b>回复：</b>就临江项目而言，维尔利（常州）生物能源有限公司（以下简称“公司”）与燃气公司是一年一议价，目前销售价格水平为2.8元/m<sup>3</sup>。</p> <p><b>2、天然气销售价格是怎么定价的？</b><br/><b>回复：</b>公司参考燃气公司向上游的采气平均价格定价。</p> <p><b>3、下游的用气需求如何？</b></p> |

**回复：**结合现在“双碳”的政策背景，项目产生的绿色天然气（BNG，也称生物天然气）的需求在逐步增加。由于国际社会部分国家、地区对可再生能源有强制使用要求，所以对于一些想要进入欧盟、北美的产品，在燃料中需要具备一定的可再生、绿色的天然气，因此公司也在做与此相关的资质认证工作，目前主要是按照 ISCC 要求去进行资质认证。

#### **4、燃气行业的用气需求的趋势如何？**

**回复：**去年整个城市燃气行业处于承压状态，燃气销售整体较往年下降。长期来看，从我国能源结构上分析，我国对于天然气的进口需求接近整体天然气需求的 40%，由于天然气对进口需求较大，天然气价格上升，也传导到我们的销售价格上。

燃气行业属于城市公用事业，具有民生保障属性，并承担保障供气责任。公司的该类生物天然气项目可以作为城市燃气气源的补充及保障渠道，进一步减少或降低城市燃气稳定供应风险。

国外的需求方面，有一些跨国企业在国内的工厂有机会成为生物天然气的直接需求方。

#### **5、业主方为什么会有这个项目需求？**

**回复：**临江项目的沼气原利用方式是入炉掺烧，在原料充足（城市垃圾）情况下产生的经济效益较低，沼气的高值化利用也是焚烧厂降本增效的有效途径；在这种情况下，他们采取和我方合作的方式，由业主方提供原料气，公司进行沼气资源化利用系统的投资、建设及运营，并承担后端天然气销售的风险。公司在安全保障和技术经验方面都具有优势。对业主方而言，该项目在不新增投资的前提下，可以增厚收益，且风险可控，所以他们选择采取该种模式来建设这个项目。临江项目目前不管是从规模还是体量上来说都已经成为国内沼气高值化利用制成生物天然气的标杆性项目，具有示范意义。

对于其他产生沼气场景的业主，其痛点在于：一是沼气资源的能源价值和资源价值未能充分展现，有些项目的沼气甚至直接

烧掉，造成资源的浪费；二是产业链被动延伸，人员数量增加，综合管理和运维成本上升；三是缺乏专业的沼气和生物天然气项目运营人员，无法保障项目运行的稳定性和安全性。

#### **6、目前的合作模式有哪些？**

**回复：**目前公司对于生物天然气项目的合作模式主要有两种，一种是沼气购销的模式，另一种是原料提供方不收取沼气费用，通过项目公司股权合作或利润分成的模式。

#### **7、本项目所处行业的壁垒有哪些，你们的竞争优势是什么？**

**回复：**公司较早进入沼气高值化利用制备生物天然气领域，通过前期的准备工作及临江项目的建设运行，在后端的产品销售渠道方面公司在大部分地区已经初步打通，和几大燃气公司、气体产品公司均有合作。因此，公司具备一定先发优势与良好的销售渠道优势。

同时公司也成立了专门的团队，公司于 2023 年设立后引进了燃气行业、生物天然气行业以及子公司杭能环境沼气利用方面人才，团队也具有丰富的运营经验及技术优势。依托集团和子公司杭能环境分别在渗滤液、餐厨厨余垃圾处理等市政工程领域，与农村畜禽废弃物处理等农业工程领域长期积累的客户资源，公司可以快速锁定市场，推广、复制现有业务模式。因此，较其他区域性竞争对手而言公司更具全国范围内的客户资源优势。公司生物天然气项目目前聚焦于市政领域，后续也会向化工、轻工行业拓展，快速铺开，形成规模效应。

公司具备技术及运营优势。公司凭借自主掌握的渗滤液处理、厌氧发酵及提纯核心工艺，可在项目前期对沼气的产量和品质有准确的调研及判断，在项目执行过程中，可对客户前端生产沼气的渗滤液厌氧单元进行运行指导或接受客户的委托运营，从而使得沼气生产过程更为稳定、可靠，实现共赢。

#### **8、在轻工、化工行业有什么项目储备？**

**回复：**轻工行业，包括造纸业、食品业、酿造业，集团子公

|          |   |
|----------|---|
|          | <p>司汇恒环保近年来在酒厂废水处理领域取得了一定成绩，和郎酒、茅台、洋河股份等知名酒业都达成了合作，落地了数个项目，酒厂后端的有机废水废渣处理业务也是生物天然气项目的储备来源，公司也已经在郎酒的两个基地落地沼气资源化利用项目。同时公司也在探索造纸、食品、制药等新领域，其后端产生的高浓度有机废水也属于生物天然气项目的应用场景范围。</p> <p><b>9、集团这边对于生物天然气业务有什么协同或规划？</b></p> <p><b>回复：</b>集团通过整合业务资源为生物天然气业务提供资源、商务、人才等多方面的支持。例如集团在沟通接手某个焚烧集团的渗滤液项目，如实现落地则可成为生物天然气项目的项目储备。由于这类生物天然气项目是采取预收款的形式，因此项目整体现金流较好，可以为公司带来稳定的现金流。经梳理，集团在全国有 350 多项日产 1 万 m<sup>3</sup> 以上的沼气工程案例，按所建工程规模推算，可年产沼气约 8 亿 m<sup>3</sup>（超 200 万 m<sup>3</sup>/天），为公司在生物天然气领域的深度挖掘提供了丰富的潜在存量资源。公司制定了循序渐进的开拓计划，目标在未来 3 年内生物天然气规模达到 100 万 m<sup>3</sup>/天，未来该业务有望成为集团新的业绩增长点。</p> |
| 附件清单（如有） | 无   |
| 日期       | 2024-08-26  |