

证券代码：002140

证券简称：东华科技

东华工程科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-007

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	海通证券股份有限公司 张欣劫 女士 首发证券股份有限公司 邹序元 先生 首发证券股份有限公司 张 飞 先生 财通证券股份有限公司 杨景奥 先生	
时间	2024年9月4日(周三) 上午 10:00-11:30	
地点	现场接待	
上市公司接待 人员姓名	财务总监 顾建安 先生 董事会秘书 余伟胜 先生	
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p>以下内容是就来访人员提问而形成：</p> <p>一、介绍近期投资者关系活动情况</p> <p>9月3日，公司举办半年度报告业绩说明会。今天与各位分析师进行交流，进一步加强沟通。目的在于落实国资委、证监会关于提高上市公司质量、加强市值管理的要求，传递公司价值，讲好东华故事，促进市场认同。</p> <p>二、介绍公司基本情况</p> <p>公司隶属于中国化学工程集团，源自于1963年成立的原部属设计单位，成立于2001年7月，于2007年7月在深圳证券交易所成功上市，是国内勘察设计行业中较早进行改制并上市的科技型工程公司。公司于2021年实施非公开发行股票，引入陕煤集团作为战略投资者，目前陕煤集团持有公司20.79%的股份，系公司第二大股东。公司拥有工程设计综合甲级资质，是安徽省首家拥有综甲的工程公司，目前安徽省内也仅有两家。同时公司拥有多个行业的工程咨询甲级、城乡规划甲级、总承包壹级资质以及水运营证书，形成完备的资质体系。公司业已形成“工程+实业”的业务格局，其中：工程业务覆盖全国30多个省市及“一带一路”沿线国家和地区，业务领域涵盖化学工程、环境治理及基础设施等多个行业；实业业务主要为可降解材料、乙二醇等高端化学品生产和污</p>	

水处理、固（危）废处置等环保设施运营，以控参股方式投资建设 13 个环保运营类项目和 4 个高端化学品生产项目。

三、介绍公司半年度业绩等情况

公司紧扣“一利稳定增长，五率持续优化”具体要求，以改革创新为动力，以市场开拓为龙头，以全面精细化管理为主线，在新材料、新能源、新环保领域持续发力，在科技创新和实业发展方面继续推进，顺利完成上半年生产经营管理、技术创新等重点工作。具体如下：

1. 业务布局持续优化。上半年合同签约 62.86 亿元，同比增长 6.25%，其中：新材料、新能源、新环保三新领域合同签约占比达 50% 以上。公司围绕生物可降解材料、电池级材料、碳基新材料等战新产业进行布局，依托“生物质气化”“风光制氢一体化”等技术，在绿氢、绿甲醇、绿氨、绿色航煤等业务板块进行深耕，并大力推进新能源与传统化工耦合，持续优化工程业务布局。

2. 海外市场逐步壮大。公司新签境外合同近 5 亿元，同比大幅增长；同时深度跟踪了重点国别的多个重点项目。公司实施“国际化”战略，持续增强海外市场经营和项目执行能力。一是完善海外营销布局，设立“三区域一中心”，即中东及非洲区域（覆盖南美）、俄罗斯及中亚区域、东南亚区域和上海中心。二是组建海外业务专门机构，以国际化视角来开拓海外业务。三是提高海外业务经营能力，打造海外营销、项目执行的国际化人才队伍。四是丰富海外营销模式，打造“造船出海”“组团出海”等多元方式，提升海外市场经营成果。

3. 经营能力不断提升。公司坚定“科研+工程+实业”的发展路径，大力推广“T+EPC”模式，坚持大市场、大客户、大项目、大业主以及高端经营、技术经营等经营模式，持续提升工程市场份额和东华品牌影响力。上半年，公司在建各类总承包项目达 36 个，并有多个大中型总承包项目实现中交或成功开车。公司累计已签约未完成项目 398.79 亿元，为公司未来业绩持续增长奠定坚实基础。

4. 经济指标稳步增长。上半年，公司实现营业收入 43.77 亿元，同比增长 25.16%；实现利润总额 2.43 亿元，同比增长 2.14%；实现归母净利润 2.10 亿元，同比增长 3.18%；由于公司持续增加研发投入以及财务费用有所增加等原因，归母净利润增幅低于营业收入增幅。公司经营性现金净流量稳定增加，非净资产收益率、基本每股收益同比均稳步提高，发展质量和盈利能力进一步增强。

5. 营收结构继续优化。从板块上看，环境治理、基础设施等非化业务收入同比增长 80.13%，化工与非化业务呈现齐头并进态势。从区域上看，境外业务收入虽然绝对数不大，但同比增长 140%，境外市场开拓初显成效。

6. 债务风险整体可控。上半年，公司资产负债率为 71.01%，略高于

去年同期，仍控制在预算指标之内，主要影响因素是控股子公司内蒙新材已并表等。在资产负债率控制方面，公司关注营业收入转化、项目款项清理清欠、“两金”管控等，从合同签约的前期质量把关，到执行过程中的环节管控，再到后期的结算清收，公司形成了一整套管理控制体系和监督考核机制，以保证公司资产质量、经营现金流保持较高水平。

7. 研发投入不断增加。公司将技术创新的推动力视作企业高质量发展的重要引擎，持续深化中化学环保研究院、“一室一中心”等研发平台建设，围绕新材料、新能源、新环保等前沿技术开展攻关，聚焦“卡脖子”“补短板”关键技术，着力打造技术创新策源地。上半年，公司研发投入达 1.08 亿元，投入强度接近 2.5%，同比增长 18.68%。公司获得授权专利 27 件，其中授权发明专利 18 件。公司累计拥有有效专利 188 件，其中：PCT 专利 1 件、发明专利 95 件、实用新型专利 92 件；有效设计专有技术 21 项。

8. 实业发展态势良好。公司采取控参股方式投资设立 17 个实业类公司，其中公司控股环保运营类公司有 5 个，控股化学品生产公司有 2 个。2024 年上半年，参股项目公司合计实现投资收益达 0.21 亿元，同比增长 10.4%；公司控股项目公司实现营业收入达 1.04 亿元，同比增长 46.48%。重点实业投资项目东华天业已具备 6 万吨/年 PBAT、4 万吨/年 PBT 产能，内蒙新材 30 万吨乙二醇项目预计于 2024 年下半年建成投产。

9. 基本完成半年度任务。公司全年计划新签合同额为 205 亿元，上半年完成签约 62.86 亿元，完成进度为 30.66%。公司全年计划实现营业总收入为 85 亿元，上半年完成 43.77 亿元，完成进度为 51.49%。公司全年计划实现利润总额为 4.8 亿元，上半年完成 2.43 亿元，完成进度为 50.63%，上述主要任务指标基本符合或超过既定进度计划，并为完成年度指标奠定基础。

四、介绍与中国化学业务协同情况

作为子公司，公司与中国化学在战略、工程、实业等方面均存在协同发展。第一是战略协同。中国化学“两商”战略、“135”战略对公司“一个基本盘+三纵三横”战略的制定、评估与执行等具有引领意义，尤其是科技创新、管理创新“双轮驱动”、“T+EPC”等对公司高质量发展存在现实的指导作用。第二是业务互补。中国化学所属工程类、施工类、实业类、研发类、投资类等子公司业务存在差异化，公司在施工分包、联合研发、共同投资，以及在海外市场开拓等业务上，与中国化学及所属子公司开展业务合作。第三是实业产品销售。东华天业生物可降解材料生产正在向终端制品延伸，如已经成功开发建筑工地上的生物可降解防尘网，成功解决了传统聚乙烯 PE 和聚丙烯 PP 防尘网带来的区域微塑料污染。目前，合肥市、北京密云区、重庆市、洛阳市、蚌埠市等多地已经颁布政策，推广生物可降解防尘网。生物可降解防尘网同样可在中

国化学内部的建筑工地上进行消纳，并以中国化学为起点，面向国资委所属的企业，尤其各大建筑央企进行推广使用。

五、介绍海外市场开拓情况

国际化是公司“十四五”规划的三大战略之一，公司不仅关注市场开发，同时还注重国际化能力的培育，包括国际化视野打造、人才队伍建设、国际项目执行能力提升等等。上半年，公司海外签约近5亿元，公司深度跟踪了多个海外重点项目，相信在下半年将有更好的表现。

六、介绍实业生产情况

1. 内蒙新材乙二醇项目

内蒙新材正在紧锣密鼓地开展投料开车准备工作，其中锅炉、空分等装置已经启用。公司公告的投料开车时间是下半年，乐观估计可在九月份出产品。公司在乙二醇领域具有领先的工艺技术和丰富的工程业绩，可确保内蒙新材装置生产出优等品乙二醇。内蒙新材目前是公司乙二醇生产基地，未来将打造成现代煤化工产业基地。一是拟投资大型工业化生物质气化炉“东华炉”中试装置，推进绿色能化行业发展；二是利用乙二醇中间产品和副产品，向产业链下游高端化学品延伸，形成“一头多尾”的产品布局。

2. 东华天业可降解材料项目

东华天业通过系列升级改造，形成了6万吨/年PBAT（即生物可降解塑料）、4万吨/年PBT（工程塑料）产能，两条生产线均能稳定生产。上半年，PBAT销售2000多吨、PBT销售5000多吨。未完全放量的主要原因是东华天业开展装置升级改造和催化剂配方调整，以期通过上述技术升级，进一步提高产品品质、丰富产品品种。目前，东华天业正在使用新开发的第二代催化剂进行生产，产品品质稳定提升。同时，东华天业大力开拓PBAT在新疆本地的消纳市场。2023年在新疆进行7000亩生物可降解地膜试验项目，试验非常成功。今年又推广使用了4万亩生物可降解地膜，目前效果良好。公司召开了生物可降解终端产品推介会，推介地膜、防尘网等生物可降解终端制品，得到了新疆兵团的高度重视和大力支持。塑料污染是目前世界上公认的两大环境问题之一，随着国家民众对环保重视程度的不断提高，生物可降解材料的市场前景会越来越好。

七、介绍绿氢市场开拓情况

公司成立绿色能化事业部，以专业团队拓展绿氢业务板块。

在技术方面，公司与国内外多家氢能研究机构建立良好的合作关系，致力探索打通“绿电-绿氢-绿氨绿甲醇”产业链，目前在氢能“制储输用”全链条均有技术储备。公司还自主开发“风光电氢氨醇智能仿真系统”，实现了工程投资和技术经济指标的快速测算，为绿色能源化工转型发展提供了有力支持。另外，在生物质气化方面，公司依托在煤气

	<p>化领域的技术和工程优势，拟开发生物质加压流化床气化技术和生物质加压气化炉（即“东华炉”）。目前正在开展生物加压气化中试装置的工程建设工作。“东华炉”和东华生物质加压流化床气化技术可有效提升生物质气化的经济效益与环保性能，为生物质资源的可持续利用和绿色化学品的生产提供有力的技术支撑。</p> <p>在业务方面，公司致力于绿氢技术成果转化和业务布局，目前主要是推动传统化工产业与绿色能源耦合，推进绿氢向绿色化工品转化，已承接 30 余个相关咨询、设计等项目。今年，公司联合中国石油和化学工业联合会主办“2024 绿电绿氢创新产业政策和技术交流会”，进一步提升公司在化工和电力行业的专业形象。</p> <p>八、介绍年度合同签约指标情况</p> <p>2024 年，公司计划合同签约 205 亿元。一是近年来，公司合同额指标逐年增长，带来了一定的经营压力，但压力也是动力，对公司工程技术能力、服务意识与执行力提出了更高的目标与标准。二是公司秉承“差异化”“T+EPC”的经营理念，有所为有所不为，高度重视经营的质量，有严格的筛选评审机制，不会单纯为追求完成指标而承接低效益、高风险的项目。三是公司持续跟踪的国内多个大型煤化工项目已经启动，并已中标了多个前期工作包，后续有望形成工程总承包订单。四是公司国外市场开拓已显成效，去年签约了 50 多亿元，今年预计能更上一层楼。综上所述，公司有信心完成年度签约指标。</p> <p>九、介绍扎布耶碳酸锂项目情况</p> <p>扎布耶万吨电池级碳酸锂项目正处于调试开车阶段。公司在西藏设立东华低碳科技公司，负责开展该项目的运营业务，运营合同效益主要与产能挂钩。目前，碳酸锂市场价格波动较大，但盐湖提锂项目具有相对的成本优势。从长远角度看，锂市场前景广阔。</p> <p>交流结束。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 9 月 4 日</p>