

证券代码：300056

证券简称：中创环保

厦门中创环保科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：ZCHB-2021-001

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <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	投资者
时间	2021年03月05日下午15点-17点
地点	北京市通州区口子村东1号院南158号楼中创环保
上市公司接待人员姓名	公司董事、总经理徐秀丽女士，独立董事樊艳丽女士，副总经理、财务总监汪华先生，副总经理、董事会秘书张红亮先生，总经理助理、运营管理中心总监陈大平先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>交流内容：</p> <p>1. 您好，根据报道，贵公司将重点布局危固废领域，请问现阶段具体进展情况以及以后的此方向的发展规划？</p> <p>回答：</p> <p>危废固废处置行业。根据生态环境部发布的《2020年全国大、中城市固体废物污染环境防治年报》，2019年，196个大、中城市工业危险废物产生量达4498.9万吨，综合利用量2491.8万吨，处置量2027.8万吨，贮存量756.1万吨，综合利用和处置是处理工业危险废物的主要途径。2020年9月实施的新固废法明确提出减量化、资源化和无害化的原则，对危废处置的资质和收集转运提出明确要求，进一步加强了行业准</p>

入壁垒，未来具备核心技术实力和高效运营能力的危废企业将率先受益，行业整体将趋于规模化和专业化。鉴于我国危废产生量持续增加，以及环保督察力度、政府监管力度持续加强，将加速释放危废固废处理需求，未来我国危废固废处置行业的有效市场空间将会更加广阔。

公司 2019 年以资产置换的方式取得江西祥盛环保科技有限公司 51% 股权，开始把危固废处置领域作为公司的重点布局产业。根据协议，祥盛环保的业绩承诺为 2021 年、2022 年实现的净利润数不低于 9600 万元和 1.04 亿元。公司于 2021 年 2 月 26 日召开第四届董事会第二十五次会议审议通过了《关于拟收购江西祥盛环保科技有限公司 25% 股权暨构成关联交易的议案》，此议案经股东大会通过后，有利于巩固公司在危固废领域的战略布局地位。

同时，2020 年 9 月 14 日，公司旗下子公司中创瑞平（河南）环保科技有限公司水泥窑协同处置固体废弃物建设项目获得平顶山市环保局环评批复，项目将在 2021 年建成，建成后可实现年处理固体废物 10 万吨/年（含危险废物 6 万吨；一般固废：污染土 2 万吨，污泥 2 万吨）。此次获批扩充了公司危废事业版图，标志着公司在危废处置领域实现又一突破。2020

2020 年 10 月 29 日，投资设立陕西中创固渭环保科技有限公司），作为陕西渭南市华州区工业废弃物资源化利用与处理处置项目建设主体，项目计划分二期建设，一期建设规模为年处理危险废物 10 万吨。

另，公司在谈的投资建设项目、托管运营项目及并购项目年处理量合计约 80 万吨左右。根据公司三年发展规划，公司将通过“外延并购+内生式增长”相结合的策略，快速切入危废行业，占据行业优势位置，提升公司业绩。

2. 请问公司领导层如何看待今年环保行业的发展？

回答：大力发展环保产业是统筹经济高质量发展和生态环境高水平保护的重要举措。2020年9月，习近平总书记在第七十五届联合国大会一般性辩论上发表重要讲话，提出我国将采取更加有力的政策和措施，二氧化碳排放力争于2030年前达到峰值，努力争取2060年前实现碳中和。下半年，国家密集出台相关政策，保障目标的实现。2020年底召开的中央经济工作会议将“做好碳达峰、碳中和工作”作为2021年要抓好的八项重点任务之一。由于可见，环保行业在国家政策的支持下，行业发展的市场空间加速释放，战略地位不断提升，各级政府在环保方面的支出持续增加，环保行业及其各细分领域的发展都得到了较好保障。在环保产业快速发展的环境下，未来将释放巨大的产能，为公司积极拓展新业务，迅速做大做强提供了良好的外部环境。

3. 请问公司产品去年毛利率下降较多的原因是？

回答：您好，公司产品毛利率下降主要系由于危废固废业务板块中因受疫情影响，毛利率较高的危废处置业务下降幅度较大，以及原料中成本较低的自产氧化锌比例下降所致。

4. 近年来，国家环保政策趋严，滤料产品作为贵司基础板块，如何保证在日益激烈的竞争环境下实现可持续发展？

回答：

电力、垃圾焚烧、水泥、钢铁、化工等重污染行业发展加大了污染控制和生态保护的难度，滤料作为环保产业发展的战略产品，是公司的核心产品。公司在滤料生产等领域有很强的积累，核心滤料技术在行业内有很高的口碑。目前，公司不断加快产业升级与技术升级，努力拓展产品适用范围，或基于传统工艺开发新的技术，赋予滤料新的功能，以期开拓新的增长点，提升公司核心竞争力。

5. 公司近期拟收购祥盛环保，从长期发展看考量是怎样的？

回答：公司计划再收购江西祥盛 25%的股权有利于巩固公司在危固废领域的战略布局、提高对该公司的经营控制，保障江西祥盛持续健康发展。

6. 随着行业的发展，滤料行业越来越多新进的同类产品公司，贵司相比同行公司有何优势？

回答：公司一直重视技术和研发人力、物力和科研经费的投入，不断提升公司新技术、新产品、新工艺的研发创新能力，把研发创新作为公司的核心竞争力，保持产品技术水平保持国内领先地位。公司拥有 1 个博士后工作站、1 个省级企业技术中心、1 个福建省重点实验室、1 个 CNAS 认可检测中心，与浙江大学、福州大学、华侨大学、厦门理工学院等高校、科研院所建立长期稳定的学术交流和产学研合作关系，是浙江大学研究生实习基地、福州大学研究生实践基地、厦门理工学院教学实践基地，通过产学研合作平台不断提升自我创新能力。公司积极搭建技术共享平台，共享研发、设计软件及设备，集中全公司范围内的优秀技术人才，充分发挥和融合各自领域积累的经验和技术优势，不断提升相关系统、产品及设备的质量水平，满足公司生产工艺和客户节能增效降耗的需求。

7. 公司以后利润增长如何？

回答：随着二次置换完成，公司治理结构进一步优化，核心凝聚力不断加强，股东层和管理层目标一致，上下齐心，共抓经营，各业务板块稳健发展，为促进公司健康稳定发展打下坚实基础。公司目前共布局过滤材料、烟气治理工程、危固废处置、环卫一体化投资运营、污水处理、大型空气净化器产品

生产 6 大业务板块。目前，前三大业务板块是公司当前主要的利润来源，危固废增量项目投入运营以及后三大业务板块为公司新的利润增长点。相信在公司全体人员的共同努力下，公司会越来越好，用优异的业绩回报广大投资者。

8. 公司年报中表示，去年下半年各业务板块加大市场开拓力度，具体如何体现？业务员团队建设如何？

回答：2020 年下半年疫情好转以后，公司各业务板块，全力以赴，加大市场开拓力度，主要表现在以下几个方面：滤料板块根据市场情况，调整营销策略，充分发挥产品优势，提升市场占有率；烟气治理工程板块，子公司佰瑞福加强技术创新，积极申请相关工程资质，提高承揽工程能力，充分利用垃圾焚烧政策优势和市场优势，提高业绩；危固废处置板块，加强技术升级，提高产能利用率；环卫服务板块，加强市场开拓，中标了陕西旬阳、河北井陘等多个项目；空所净化和污水处理板块也有所突破。

在团队建设方便，公司一方面注重优秀人才的引进和培养，加强与高校、科研院所的产学研结合，形成核心梯队建设；另一方面积极开展公司商学院人才培养，完善人事管理制度和激励机制。同时，公司设立第二期员工持股计划，使员工与企业发展利益共享，保持核心管理团队和核心技术人员的稳定。

9. 由于疫情影响祥盛环保业绩未达预期，目前疫情对祥盛环保日常运营尚存的影响有？对江西祥盛 2021 年的经营计划是怎样的？

回答：目前疫情对祥盛的经营影响已基本消除，2021 年经营计划重点：1. 通过技改，提升目前产能利用率；2. 加大与上市公司其他危固废项目的协同，大力开拓危废收料来源，提高危废处置量，提升氧化锌自产量。

10. 公司第二期员工持股计划中考核要求, 2021 年业绩同比增长 20%, 或净利润达到 1 亿以上。2021 年公司将各业务增长情况如何规划? 而下游需求中, 未来的机会在于哪里?

回答: 2021 年度, 公司继续秉持“内生外延式”的发展战略, 加大市场开发力度, 针对滤料及环保工程等成熟业务, 持续不断开发关键客户, 并积极开拓新应用场景市场空间; 同时多举措开展危废固废处置、城乡环卫一体化服务、空气净化、污水处理等新业务, 以实现关键性的进展。

11. 徐总您好, 年报陈荣未完成业绩对赌, 需补偿 0.579 亿, 祥盛审计报告中存货 1.7 亿, 对比 19 年增加了一倍, 加上氧化锌下半年价格大涨, 陈荣有能力完成业绩承诺, 公司是否存在调剂业绩有意而为之? 补偿是否会影响到大股东之间的信任与团结? 作为公司小股东, 希望公司刮骨疗伤之后全员能够精诚团结, 努力发展公司而不是继续烂斗下去。谢谢!

回答: 公司将在 2020 年稳健经营的继续上, 团结一致, 为公司创造业绩, 为股东创造价值。

12. 可以说明一下公司今年经营活动产生的现金流大幅减少的原因吗?

回答: 经营性现金流量净额大幅减少的原因公司在年报相关章节中已有说明, 谢谢!

13. 在年报研发投入一项中, 关于大型空间空气净化产品已经投放应用至市级疫情隔离酒店, 请问贵司的产品目标定位在哪里? 另外内容所说的新型过滤材料, 相对市场上空气滤芯, 有什么差异点? 是否具备成本优势? 新型材料是否能够有足够的产能?

回答: 公司通过充分的市场调研, 结合自身资源禀赋, 避

开家用空气净化器市场竞争，选择在商用空气净化领域发力，目标市场包括酒店、医院、地铁这类公共空间场所。

公司长期主营高温烟气过滤，是国内滤料生产销售的头部企业，公司通过常年的滤料研发技术积淀，将工业用过滤材料创新性地应用到商用空气净化领域，其具有耐高温及可重复使用特点，能够匹配商用场所空气净化长时性要求。初期，新型过滤材料成本相对于传统空气滤芯有劣势，但随着使用时长的增加，其可再生使用免更换的成本优势将逐渐体现。公司有完整的滤料供应管理生产体系，多条德国整装进口滤料生产线，新型过滤材料的需求生产量只占生产线全负荷的小部份，因此能够保证市场对新型过滤材料大量需求时的及时响应。

14. 公司国外收入下降明显的原因是？公司在美国设立了中创芯净公司是否准备拓展海外业务？是否有美国中创芯净最新的进展？预计什么开始运作？

回答：公司国外业务下降系由于 2019 年度剥离子公司厦门珀挺，而该公司业务主要在国外。目前中创芯净美国公司尚未运作，公司空净业务目前处于产品定型、量产前阶段，公司现阶段先聚焦国内市场，海外业务会视国内市场开拓情况再作推进。

15. 在政策红利下，公司预计在城乡环卫一体化服务业务上有多大的盈利空间？

回答：2020 年环卫服务订单高增长，环卫市场化推升行业高景气。据 E20 研究院数据，2020 年环卫市场共计释放近 14000 个环卫市场化运营服务类项目（含标段），新增环卫市场化年服务金额 670 亿余元，同比上涨 27.1%。随着生活水平提高及乡村生活垃圾逐步纳入城市处理体系，农村的人均垃圾产生量和垃圾清运比例将有更大提升空间，环卫市场呈现高

速增长姿态，按照华泰证券研报测算，预计 2020-2024 年中国环卫运营市场规模平均复合增长率为 7%，2020 年市场规模超 3300 亿，2024 年超 4300 亿。中国 2019 年环卫市场化率第三方运营比例不足 50%，根据发达国家经验，环卫市场化率如果达到 80%属于较高的市场化水平，我国环卫市场化率还有大幅提升空间，市场前景广阔。公司将充分利用环卫市场的发展机遇，加大市场开拓力度，争取跟踪项目落地，把城乡环卫一体化服务业务打造成公司新业务板块中的重要版图。

16. 公司业绩扭亏为盈离不开公司的转型发展，那公司领导认为未来业绩增长点在哪块？

回答：2021 年度，公司继续秉持“内生外延式”的发展战略；一方面，传统业务板块将加大市场开发力度，针对滤料及环保工程等成熟业务，持续不断开发关键客户，并积极开拓新应用场景市场空间；公司认为危固废、城乡环卫一体化是公司未来重要的新增业绩利润增长点，市场空间如前所述，前景广阔。

17. 水处理行业能耗巨大，随着碳中和概念的提出，水处理技术或将迎来一场变革，请问公司在水处理未来发展方面有哪些布局？

回答：水务板块主要有四个系列的自主研发技术在应用推广，包括 FTBR 河道截污自动一体化装备、MTBR 工业污水自动一体化设备、UASO 无泵微动力农村污水自动一体化设备、三维立体生态湿地技术。其中 FTBR 技术主要用于低浓度大流量河道截污，是消除黑臭水体的利器，其组合工艺接触氧化复合 FTBR 可用于中等流量的生活污水治理。MTBR 主要是高阶氧化技术复合超滤技术的自动一体化，主要应用于高浓度难降解有机废水的装备化处理，MTBR 适应性强解决传统工业污水处理

工程化的诸多缺陷。UASO 和三维立体生态湿地技术是参加兴业银行绿色金融峰会后专门为水处理行业实践“碳中和”理念特别开发的，UASO 采用无泵设计依托接触膜法上流式厌氧升流器作为核心污染物去除单元结合序批式好氧曝气回流技术，力争在实现达标排放的基础上尽最大可能减少碳排放，该项技术弥补了 MBR 技术能耗高的缺陷，采用序批式出水，出水水质可达到类 MBR 水平。三维立体生态湿地技术是采用微动力接触曝气，以三维多孔丝状填料作为载体，立体架设，丰富湿地微生物生境，实现高效的湿地生物涵养，在排海口治理，流域水质提升方面极具性价比。目前水处理四个系列的技术均已布局多项发明专利，形成初步的技术知识产权保护架构。

18. 碳中和会给公司带来怎样的发展机遇？

回答：公司充分利用自身在环保领域的优势，积极响应国家碳中和号召，逐步搭建了集环保材料生产、环保服务提供、环保产业投资运营一体化的综合性环保业务发展模式，形成了以滤料生产销售、烟气治理工程、危废固废处置为业务核心，以城乡环卫一体化服务、空气净化、污水处理为业务创新的“3+3”协同发展的新格局。滤料方面，我司经过常年的滤料研发技术积淀，扩充滤料的产品品线，加大应用范围，开发功能性滤料，不断提高烟气治理能力和核心竞争力，并将产品从工业用过滤材料应用到商用空气净化领域。烟气治理工程方面，在碳中和的背景下，行业的需求旺盛，有利于公司市场开拓和业绩提升。污水处理方面，利用滤料优势，公司自主研发 FTBR 污水处理系统，目前，该技术已经试点成功，已接触包括多地的污水处理项目并开展深入合作。危固废处理方面，公司将危固废领域作为公司重点布局的产业，提高产能利用水平，加强技术革新，抓住政策机遇，积极拓展业务。环卫服务的需要也将爆发，助力公司环卫板块业务发展。公司将继续深

	<p>耕环保，加强技术研发创新，为我国的碳中和事业贡献自己的力量。</p> <p>19. 大宗商品价格波动较大，请问在控制成本上，公司目前在原材料成本管控方面是如何操作的？</p> <p>回答：公司密切关注原材料的市场价格走势，一是通过合理安排产供销周期，提高库存周转率；二是与主要供应商均建立了良好的合作关系，必要时采取锁价等措施来控制成本。</p> <p>20. 公司目前民用空气净化产品的客户主要有哪些？</p> <p>回答：公司民用空气净化产品，实行差异化竞争策略，充分利用公司优势，开发大风量产品，目标市场主要包括酒店、医院、地铁、商务楼宇大堂等公共空间场所，力争在大空间、半开放空间空气净化领域树立中创品牌。</p> <p>21. 公司存货同比大幅增长主要原因是什么？</p> <p>回答：存货大幅增加原因在年报相关章节已有说明。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年03月05日