

证券代码：300362

证券简称：天翔环境

成都天翔环境股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2016-002

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（天翔环境收购德国 BWT 公司电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	1、中信证券：林文东、钟明、洛文；2、银华基金：李波；3、信达澳银基金：徐硕；4、香港东方资产：王天一；5、申万宏源证券：达州海；6、中民金服资产：马明；7、汇利资产：朱远峰；8、华夏基金：刘建；9、华泰证券：冯皓琪；10、华泰保兴基金：张弛；11、泓德基金：刘斐；12、浩瀚资产：陈兰兰；13、光大证券：郑小波、殷中枢、梁晨、陈俊鹏；14、东英金融：王世斌；15、东方证券：林清华、尹伊；16、德鼎投资：李阳；17、淡水泉投资：杜鹃；18、巴沃睿德资产：王翰林
时间	2016年7月29日 10:00-10:50
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理 杨武 董事会秘书 王培勇
投资者关系活动主要内容介绍	主持人首先作开场白： 杨总曾美国留学，并拥有6年以上海外工作经验，08年参与了天翔和圣骑士合作，担任合资公司总经理，后来担任上市公司的副总经理，后续参与了公司收购圣骑士及本次收购BWT业务，是天翔环境在海外收购业务的主要参与者。 杨总对本次收购情况介绍： 一、交易过程： CNP总经理和BWT的CEO有很好的业务和私人关系，公司通过与CNP总经理与BWT搭线，2015年11月和BWT安排见面，

对 BWT 进行技术和公司内涵和管理层等深入了解，于春节期间完成 SPA 协议签署，并在 3 月 30 日完成了 BWT 整个股权的交割。

二、BWT 的吸引点

天翔环境的战略是致力于成为一个国际化的环境综合服务商。BWT 拥有较强的品牌力量，拥有很多在环保行业的知名品牌，且都有上百年历史，其中 passvant 成立于 1884 年，ROEDIGER 成立于 1942 年，GEIGER 成立于 1981 年，美国 JOHNSON SCREEN 成立于 19 世纪，压滤机品牌 DIEMME、真空技术 Airvac 等都是细分行业顶级品牌，并且这些品牌还积累起来了技术、团队、业绩等资源。迪拜棕榈岛的整体污水收集和处理以及上海白龙港污水处理的厌氧消化 EPC 都是 BWT 负责。除了品牌以外，BWT 还有非常全的产品线，一个是污水处理厂全套的设备，从源头的净水到都后端的污泥处理产品线 BWT 都有，并结合前后的衍生产品，包括取水送水、过滤、水井等，并衍生形成了围绕水处理、过滤、固液分离概念的 7 个业务板块。另外其核心工艺，例如 1) 自来水处水工艺 LME 高密度沉淀池在业界很有名气；2) 在污泥处理上，PASSVANT-ROEDIGER 是污泥厌氧消化的鼻祖，中国最早一批的厌氧消化工程都是 PASSVANT-ROEDIGER 完成的，同时德国相关知识的教科书都是 PASSVANT-ROEDIGER 编写的；3) 另外还有整个污水处理厂工艺的智能控制，BWT 有两个突出的软件 Aqualogic 和 ENGlogic，其在污水处理的智能控制以及节能都要很好的效率运行；4) 分散式的有机废弃物和处理中心；这一系列产品技术成了标的丰富的产品、工艺的体系，本次收购还包括了相关的 300 多项专利。

公司同时还看重 BWT 全球网络布局，BWT 有 18 个制造基地，10 个销售公司，分布全球，尤其在一带一路的国家里面 BWT 品牌效应很强，建立了比较完善很好的销售和代理体系，比如印度、伊朗、越南等，为公司未来业务扩展，在这些国家扩展 EPC、BOT 项目的开展打下了坚实的基础。BWT 整个系统下有 1400 多个国外员工，其中有大量工程师和研发人员，对公司未来持续研发投入提供了很好的平台。

三、项目落地的计划：

天翔环境和圣骑士从 08 年合作一个合资项目，将国外先进的污泥的浓缩脱水技术引入中国市场，进行项目落地。整个合作很成功，天翔在过程中积累了丰富的经验。BWT 在杭州有一个子公司，该公司从 01 年开始就在杭州开展业务，经过 15 年的发展，其技术和产品体系已经在中国做了一些销售和尝试，实现了技术专家和市场端的结合。

未来技术落地和拓展主要有以下几个层次：

1、简单加法。天翔和 BWT 中国在销售区域、销售机构、代理渠道实现共享和整合，公司正在建立一个平台，将用于双方项目信息的传递和共享。

2、BWT 在中国以前的产品还是依靠从国外进口产品和核心的部件，然后在中国进行组装和整机销售。并购后，天翔的成都基地能够为 BWT 体系产品实现中国落地提供一个强大的支撑，通过引进技术，在国内进行生产销售。

3、会结合资本市场力量，有计划的利用募集配套资金投入研发、制造、升级、销售渠道建设等领域，力争把中国市场做大。目前公司正在讨论考察适合中国市场的产品，并利用天翔在国内的制造和业务能力更好服务中国市场和 BWT 全球的业务。

4、简阳预中标的项目

公司刚在简阳预中标了一个 7.8 亿的乡镇污水打包项目。天翔环境认为在环境项目里，公司不能单纯做一个投资方总包商，从风险控制和利润保障角度出发，在项目中一定要有核心技术、产品和核心竞争力。和 BWT 的并购，充实了公司核心产品和技术体系。简阳项目里面，德国工艺装备加中国 PPP 模式形成一个典范结合。ROEDIGER 的真空污水收集系统在一些地势较为平坦的地方能够取代重力收集系统，在简阳项目的部分地区会采取真空系统，它可以大量减少土建费用，降低成本，而且效率更高。另外一体化水处理工艺是采取的 BWT 的 MBR 工艺，该工艺在海外有很全面的应用。同时还考虑加入 CNP 的污水污泥脱磷技术，除了乡镇污水项目，希望能加入一些处理农村面源污染的技术。所以这个 PPP 包的核心产品和核心工艺都是公司自有的。未来这种商业逻辑随着简阳项目落地，会起到很好的示范效应，公司也会坚持这样的项目逻辑。

除了简阳之外，圣骑士在两年内连续中标海外的市场美国圣骑士纽约三个大升级改造项目，BWT 在伊朗印度等都有市场前期的铺垫看到了明显的效果，已经看到了订单，在国内以四川为根据地的 3P 项目的储备，在海外积极探索 EPC+BOT 项目的模式，尤其是在一带一路的国家。公司计划在国内和国外开展不同的运作组合，在国内，以德国产品技术落地，作为 3P 项目的核心。国外项目考虑到政治风险，公司可能用德国公司在前面提供技术服务，中国配合一定的资金投入。

人员整合和管控：

公司正在筹建天翔海外控股的平台，并已初见雏形。通过平台，希望进行管理和控股，规避业务经营重大风险，并通过平台高效整合全球资源，以进行业务研发和拓展，未来将持续进行海外标的的投资并购。具体想法：海外控股平台两个职能功能：1、管理，管理公司的重大决策，包括子公司的经营和人事等；2、很重要的职能是发展的模式，帮助企业更快的融合。包括整体产品技术的融合和落地。现在有一个专门的业务团队，帮助 BWT 专门寻找业务落地。发展模式包括对全球市场的整合和协同。同时包括在海外市场的融资的财务支持。

五、问答：

1、问题. 简阳项目中，依托 BWT 技术嫁接到国内市场，有关

领域的具体安排？

回答. 简阳项目是一个 PPP 项目，由天翔环境负责实施，3P 项目的核心内容和技术支持来自于 BWT, 包括 BWT 的真空收集、MBR 的一体化设备，公司未来会继续沿着这个思路进行业务扩展，以公司核心产品和技术为支撑，有一些具体想法；（1）、真空技术在乡镇污水处理和城市管廊这类 3P 项目中的运用。

（2）、BWT 的体系，开创了洛蒂格的品牌，下面有非常强的污泥厌氧消化的工艺和技术产品，围绕着污泥、餐厨的城市有机废弃物综合处理处置等 3P 项目也是非常关注，

城市污水污泥处置等，BWT 的一系列的污泥处理技术和智能控制软件以及提标改造的核心处理项目，这类也是未来也是公司关注的，可以在 ROT 和 3P 项目里会得到很好的应用。

2、问题. 简阳项目中，管网业务这块具体付费模式，后期的投资结构有方案吗？

回答. 公司先投入，政府按年度付租金。这次付费方式和污水处理厂是不同模式。这次投标也有相应的切实配套融资方案。

3、问题. 圣骑士的污泥处理设备尤其是离心机这块业务，在国内市场的应用？

回答. 公司和圣骑士从 08 年开始合资，在国内进行设备制造和销售，公司国内市市场份额和知名度上都取得了不错的成绩，在重庆水务、兴蓉环境、西安水务、北京排水等都是公司稳定的客户。近期北京排水的一系列新建和升级改造项目中的浓缩脱水大部分都是使用公司的设备，圣骑士经过这半年的积累，为公司下一步未来 BWT 项目落地奠定了一个很好的基础。

4、问题. BWT 收购整合后，对管理团队整合使以什么方式？

回答. 天翔的成长历史就是和国外公司的各种形式的合作沟通，从圣骑士到 BWT，公司对管理层的思路都比较清晰。公司认为在并购前后的管理层稳定性很重要，希望把管理层未来变成公司合伙人。BWT 的全球核心管理层有 20 多人，分布美国、德国、意大利、澳大利亚等国家，这 20 人会形成管理层持股公司，通过自有资金持有公司股份，通过这个架构实现把管理层变成合伙人的设想。

5、问题. 控股平台，公司对海外并购的打算？

回答. 通过一系列并购为公司未来的并购的提供了更多的选择性和可能性。同时通过这几处成功的并购，在海外整个市场上有一个更好的名声，有一些不错的标的在不断提供给公司。未来的持续性会基于不同的考虑，比如不同的选择和关注于革命性核心技术的储备，以及在一些市场上的补强等都会是公司考虑的点。

6、问题. 公司的真空技术项目其他技术有什么优势和不同？

回答. 真空技术相对于重力收集系统，真空使用于比较平坦地区，重力收集还需要采取额外的步骤加大落差，同时在一些特定的地质，沿海地区包括一些海岛等沙质地区，使用真空管

	道不需要埋入到地里，这样会更经济有效。
附件清单(如有)	
日期	2016年8月1日