

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：2016-004

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 <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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	国信证券研究员：邵潇；中国中投证券研究总部环保行业研究员：宣宜昊；东兴证券研究员：刘博；中信证券权益投资部：刘晓丹；东吴证券研究所，翟堃；中植投资管理有限公司，刘峥；中国平安养老保险股份有限公司，王晓林。
时间	2016年11月10日 15:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 王培勇
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况</p> <p>公司于2014年1月21日深交所创业板上市，上市之初环保业务比例小，水电、化工等传统装备制造面临困境，公司果断决定向环保战略转型，在环保领域取得了较快的发展。</p> <p>2014年公司成功收购了拥有污泥热水解、消化、磷资源回收等全球专利技术的德国CNP公司，2015年非公开发行通过发审委审核，收购美国Centrisys，成立环保监测公司天保汇同，成立环境工程公司中欧环科等，2016年开始启动重大资产重组BWT公司。</p> <p>公司的整体战略为：国际化、环保、高端装备制造，公司战略选择是根据发展历程和自身条件以及国内环保市场的态</p>

势。先进设备、国际化主要是围绕环保。环保主要业务领域：  
1) 水务处理，包括污水、污泥；2) 油田环保；3) 环境综合服务（城市打包、水生态、监测等）；4) 监测：第三方运维；  
5) 环保技术装备。

## 二、水务板块介绍

水务业务包括三个方向：乡镇污水、污泥处理处置、水处理的升级改造：

(1) 乡镇污水：在乡镇污水方面，公司已中标简阳 38 个乡镇污水 PPP 项目金额 7.8 亿，简阳项目预计今年能够启动，18 个月建设期。公司还在跟踪其他项目，主要关注四川地区。四川省市场潜在千亿规模：四川类似于简阳的有 183 个县级单位。四川是养殖大省，面源污染严重，乡镇的面源污染会统筹纳入治理范围。目前国内乡镇污水处置率 20% 左右，2020 年是个重要节点，乡镇污水处理率要达到 85%。公司收购的 BWT 在品牌和设备方面都具有优势。

(2) 污泥处理处置：公司污泥业务主推的工艺方案是零能耗处理，第一个项目是美国的基诺沙“零能耗工厂”，今年 3 月投入生产。主要工艺通过热化学水解反应器对污泥的有机质进行破壁，提高处理效率，然后厌氧消化产生沼气，由沼气实现热电联产，热能用于污泥干化处理，电能用于系统消耗，最终实现污泥的无害化减量化资源化处理。

国内目前技术路线主要为填埋，污水厂出来污泥是含水量 80%，国家规定含水量 60% 可以进入填埋场，直接填埋成本低但是后续污染大。公司认为未来资源化减量化是主流方向。目前国内的试点项目正在做推广，后续通过 PPP 推广相关项目。公司的技术对于 5 万吨左右的中小规模污水厂是比较合适的。

公司的技术能做到稳定化，减量化，资源化，成本比填埋高。美国的污泥有机质含量高可以产生较多的沼气。国内有机质含量低，公司根据情况做改造，可以加入其他的东西，比如

餐厨垃圾，动物粪便或其他有机废弃物，使得项目效率更高。公司的成本比焚烧便宜比填埋贵，综合来看加上餐厨垃圾，成本可以更低，餐厨垃圾的处理可以用到土壤的提标上，可以获得相应的补贴和收益。

(3) 水厂提标改造：按照水十条的要求未来城镇污水处理设施将达到一级 A 排放标准，具有较大的市场空间，公司在品牌、技术工艺和装备等方面具有一定的优势。

### 三、油田环保方面

国内每年预计新产生钻井废弃泥浆约 400 多万方，压裂废水约 1000 万方，含油污泥约 600 多万方；随着环保法、“土十条”“水十条”的出台、执法力度的加强以及相关废弃物处置技术规范的完善，污油泥、压裂返排液等处置市场前景广阔，公司处置工艺及设备先进、实地运行处置效率高运行稳定，未来公司将稳步推进油田环保业务，快速占领相关市场，实现油田环保业务的不断突破，公司主要是两种模式：第一种是销售设备，适时参与运营；第二种是按照处置量收取费用的方式，公司今年的订单以设备销售为主。

### 四、水环境治理：

公司将深耕四川、辐射全国，主要还是立足四川地区的流域治理，参与 PPP 项目。

### 五、监测修复业务

公司前三季度 700 多万的订单。监测团队在四川有较好的项目经验，监测板块主要以成都、攀枝花等区域的基础上，辐射周边区域，后续业务主要是第三方监测，VOC，PPP 项目等细分领域方向。

### 六、公司未来三块市场布局：

1、BWT 和圣骑士收购完成之后，欧美成熟市场，增长不大，可能会有波动，主要是保持和稳定。

2、国内市场立足四川，公司认为四川 GDP、人口的空间

条件较好，对于环保逐渐重视市场空间巨大，竞争态势也比江浙地区要弱一些。公司与省内的环保公司主要是相互合作。

3、一带一路市场，重点区域主要是印度、伊朗、土耳其等。印度水处理市场非常巨大，规划很多年，项目应该会逐渐落地。公司在这些地区优势明显：公司拥有全球最先进的技术，印度比较信赖欧美的品牌和技术，BWT 公司在印度公司有独立的团队和生产制造基地。资金落实和项目对接都在推进。

#### 七、公司收购欧绿保的业务情况

10 月份大股东的并购基金签署股权购买协议，收购欧绿保的两个板块，A 项目和 S 项目。欧绿保是全球第七大固废领域的处理处置公司。大股东收购德国欧绿保标的 A 项目和 S 项目占整个欧绿保集团营收的 40%，A 项目又叫中国发展计划，主要包括废旧汽车拆解、电子电器设拆解、塑料纸制品回收、静脉产业园，该项目与中国市场高度关联，目前在建设香港唯一的电子拆解工厂。S 项目主要包括两个方面，一方面是基于德国和欧盟法律法规的废弃物回收和管理系统，另一方面是给商业以及工业客户提供废弃物和垃圾的综合回收管理，主要适用于德国、欧洲市场，例如与宝马公司的合资主要从事汽车废旧零部件的回收利用综合服务。

两个板块的总营收大概 9 亿欧元左右，EBIAT 估计在 6000 万到 7000 万欧元左右。欧绿宝计划在亚太地区建立更好的合作。欧绿保看好中国的市场空间，目前在香港建立了一个电子废弃物处理中心，亚太地区市场潜力是非常大的，所以是下一步发展的重点市场，包括印度、新加坡、越南等南亚及东南亚市场，中国市场是重点。

#### 八、BWT 公司

BWT 公司总部位于德国，为一家工业过滤和分离、水处理设备与系统解决方案的综合供应商。旗下拥有帕萨旺、盖格、强生格栅、迪美过滤、艾维克、洛帝格真空等多个世界著名环

	<p>保设备品牌，拥有 300 多项全球专利，产品/服务广泛应用于公用市政、建筑、石油化工、医药、冶金采矿、电力、食品饮料、纸浆/造纸等行业，客户包括 EPC 承包商、工业/市政运营商、分销商及终端客户等，BWT 拥有 1400 多名员工，在德国、美国、法国、意大利、澳大利亚等 11 个国家的 18 个地区设立了制造基地；在全球范围内设立了 27 个销售办事处，270 余家代理商和销售中介网络；在德国、美国、意大利、澳大利亚分别设有研发中心，具有全球化研发、制造基地及销售网络。</p> <p>九、业绩预测</p> <p>根据股权激励计划：净利润 16 年达到 1.25 亿，17 年 3.1 亿，18 年 4.8 亿；根据已经拿到的 PPP 项目明年可以预期，其他 PPP 项目具有较大的不确定性。</p>
附件清单(如有)	
日期	2016 年 11 月 10 日