

证券代码：300664

证券简称：鹏鹞环保

鹏鹞环保股份有限公司 投资者关系活动记录表

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称与人员姓名	南京证券 顾诗园
时间	2024年2月05日 13:30-16:00
地点	鹏鹞环保股份有限公司上海办事处 上海市徐汇区嘉善路526号中福商务楼3楼307室
上市公司接待人员姓名	陈伟锋先生 公司投资关系总监 征丛先生 公司部门经理
投资者关系活动主要内容介绍	交流座谈内容： 一、生物柴油业务： 1) 如何看待欧盟对中国生物柴油反倾销调查？公司将如何应对？ 本次的反倾销是起源于欧盟在23年8月份对中国部分一代生物柴油企业和贸易商发起的反规避调查；在12月份正式扩大到针对全行业的反倾销。根源在于欧洲的生物柴油协会认为中国的一些厂家产品价格过低，出口量太大，有一些不规范的行为，严重影响其本土产业利益和就业。目前商务部指定五矿进出口商会组织全行业企业应诉。 我司生产的是二代生物柴油，相较于一代生物柴油，二代生物柴油是通过催化加氢工艺生产，其化学结构与柴油完全相同。一代生物柴油在应用中只能添加一定的比例，而二代生物柴油可完全替代传统柴油。 目前欧洲广泛使用、中国广泛生产的都属于一代生物柴油；二代生物柴油（HVO）这个产品类别属于新产品，在欧洲生物柴油总用量里占比不大，目前

还未饱和。

我司在欧盟反倾销调查期内没有向欧盟出口涉案产品，不属于本次反倾销调查范围内，暂不涉及应诉本次反倾销调查。

在反倾销终裁后，我司会以新出口商的身份，申请复审，申请本公司的出口税率。

公司的 HVO 产品，可继续深加工，异构降凝至-40 度以下，变成生物航煤 SAF。SAF 目前不在欧洲的反倾销调查范围内。

2) 是否了解国家能源局组织开展生物柴油推广应用试点的最新进展？

国家能源局正组织生物柴油在国内各地推广试点。公司关注到一些一代生物柴油的上市公司和相关方签署了战略合作协议。目前了解到还是以一代柴油为主。公司会密切关注是否国家层面关于二代柴油、生物航煤的机会。

3) 后续公司生物柴油销售计划？

主要以出口销售为主。销售方向主要是欧洲，也关注其它发达国家的市场。目前陆续和一些国外贸易商、油企进行接触和洽谈。

4) 目前原料端采购策略？

以国内原料地沟油为主。公司是东北唯一一家生物柴油企业。原料采购范围包括：东三省、河北、华北等地。从大型的收集商采购。

5) 单吨成本大概能做到多少？

公司二代生物柴油是利用地沟油、棕榈酸化油（POME）、酸败油等废弃油脂，通过加工处理生产出高凝与低凝产品，柴油为大宗产品，价格与国际油品价格挂钩联动。

我们的利润模式是在原料生产成本基础上，增加适当利润作为销售基准价格，根据客户的具体要求进行商务谈判后，最终确定成交价格。价格主要影响因素为原材料、欧洲市场碳排放交易价格、地方政府补贴政策、产品碳减排值（GHG 值）、海运费波动、季节性调整等。在原材料价格显著变动或外部经济形势发生重大变化时，公司会对定价进行调整。

目前项目还在调式阶段，还无法确认吨盈利的具体数据。

6) 后续产能投放计划？

目前 6 千吨加工能力/月。6 月份再次改造后最高可达到 8 千吨/月。视客户如有长期的代工/购买需求，可考虑再投放产能，专为客户加工。

公司的改造方案目前看起来比较成功，能做到 1 年内改造完毕投产。因此产能投放速度不是瓶颈。明确需求就可新增产能。

二、传统业务：

1) 公司定增项目-长春固废处理进展情况？

公司于 23 年 11 月完成环保验收，并于当月进入正式运营，目前该项目处理量约为 800 吨/天。

2) 对于传统业务板块的规划？预期做到什么体量？

传统业务板块，央企及地方国企虽有天然的优势，但由于政府支付出现问题，存量项目使其债务压力较大，再投资力度明显降低。同时，增量项目的减少，加剧了市场的竞争，市场竞争门槛提高，项目向头部公司集聚。

我司主要从事投资、运营类业务，具有较强的抗经济周期性，所以目前的经济环境对我司发展影响较小，并且我司目前资金良好，现金流优秀，是市场上为数不多具有较强投资能力的民营环保企业，这为我司的发展提供了非常好的基础，相对优势凸显。

鉴于央企始终是环保市场最大的玩家，我们需要在这样的市场环境下发展得更好的话，必须与其形成差异化竞争，多合作、少竞争。因此公司的发展策略为：

1、要向技术型公司转型：存量项目的减少，央国企的竞争，导致传统项目竞争激烈，如无新技术，将很难取得竞争优势。因此，公司要力争在多个赛道开发出有一定竞争优势的技术，与缺乏技术的央国企合作，作为其技术支持参与传统市场的竞争。

2、要向服务型公司转型：服务项目琐碎，管理与技术要求较高，央国企很难参与，同时服务类型项目一般均可长期服务，用户粘性强。发挥我司全产业链的核心竞争力，以后我司要重点开发水厂代运营、水厂维修、管网维修、智能化改造、节能改造等专业化、服务型项目。不仅仅包括水厂，还包括环境综合整治、河道和生态治理、固废治理等项目。

3、继续打造平台型企业，把我们的业务面打开，吸引更多好的团队，公司来我们的平台上共同发展。同时，我司还要不断寻找泛环保类、高科技类、新能源类项目的投资机会，布局我司的第二、第三赛道。

传统业务上重点拓展方向包括：

1、SEED 低碳绿能水厂（Sustainable Energy & Environmental Dedicated - STP）：SEED 低碳绿能水厂完全可以替代各种形式的传统水厂，贴合未来 3060 的碳主题，作为公司重点拳头产品推广。

2、代运营项目：我司已有几个项目进行了代运营，下步会继续加强代运营项目的拓展。

3、水环境整治项目：推广环境及河道整治类项目。

三、其他：

1) 公司未来发展侧重点在生物柴油还是固废处理等业务？是否有考虑其他发展方向？

公司固废板块经过多年发展，有了一定成绩。近年来，通过关停、清算和转让了部分效益不佳的项目，对剩余项目加强管理，公司固废项目经营逐步走上正轨。目前公司固废板块子公司已达 14 家，现已有 2 个拳头产品——病死畜禽处置、好氧发酵技术，在餐厨处理方面也有一定的技术储备。公司 2023 年 1-6 月污泥处理收入 71,506,054.97 元，占营业收入比重为 8.10%。

公司固废类业务重点拓展方向是：

1、固废处置项目：要重点推广结合高压压滤、喷雾干化等新技术的污泥干化焚烧项目，以及餐厨类项目、好氧发酵类项目。

2、病死畜禽处置项目：我司已有示范工程，效果、效益显著，前期在新疆布点 5 个，要求在各养殖大省进行推广，也可探讨存量病死畜禽项目收购。

生物柴油方面，目前生物燃料使用的市场空间和前景正逐步打开。公司首

	<p>次布局生物柴油业务，选择在辽宁省盘锦市投资改造地方炼油装置建设 10 万吨/年生物质液体燃料技改项目。本项目采用新型沸腾床加氢技术，以废弃生物油脂为原料，生产符合欧盟标准的二代生物柴油。公司通过托管合作的方式，对相关合作单位现有装置进行技术改造，合作期间原料及产品由公司提供及销售。后续将依托当地的闲置地方炼油装置，并将视情况扩大生产规模。</p> <p>我司重视新兴领域的项目拓展，积极寻找泛环保类、高科技类、新能源类项目的投资机会。2023 年公司参与设立了鹏鹞弘盛基金，该基金认缴资金规模 4 亿元，将重点投资于环保产业数字化、节能环保、氢能源、生物柴油、资源回收利用等相关细分领域的硬科技项目。</p> <p>2) 公司参与设立环保产业投资基金，近期有什么投资动向？</p> <p>目前鹏鹞弘盛基金由基金管理人按协议约定开展相关工作，我司作为 LP 不参与基金日常经营管理。经了解有二个项目正在推进中。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 2 月 05 日