

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：2024-003

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	长城证券股份有限公司 王龙 先生	
时间	2024年5月13日(周一) 下午 14:30-15:30	
地点	公司A楼1605会议室	
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书 余伟胜先生 证券事务代表 孙政先生	
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、关于公司基本情况</p> <p>央企背景。公司源自于原化工部第三设计院，隶属于中国化学工程集团，具有央企控股背景，至今已有60年的发展历史。目前，化三院持有公司47.08%的股份，为控股股东。2022年，公司非公开发行引入陕煤集团作为战略投资者，陕煤集团持有公司20.79%的股份，为第二大股东。</p> <p>战略引领。“十四五”期间，公司确立“再造一个东华，打造百亿企业”的发展目标，并发展成为“技术集成、工程承包、投资运营一体化的具有国际竞争力的综合型工程公司”。公司坚定“一个基本盘+三纵三横”战略，即以化学工程主业为基本盘，纵向推进“差异化、实业化、国际化”发展战略，其中：差异化主要体现在原创性的技术创新、生产经营一体化及投资拉动工程的营销策略、工程加实业的业务结构以及工程服务的精细化、优质化等方面；实业化主要是指布局高端化学品、环保设施运营等实业业务，延伸公司产业链，打造新的利润增长点，并以实业带动工程；国际化主要是将海外市场作为公司发展的战略市场，以国际化视野打造国际业务承揽与执行能力，提升东华品牌的海外影响力。三横即横向推进新材料、新能源、新环保“三新”产业领域，将积极布局绿色低碳新材料领域的工程、投资业务；大力推进风光水火储、源网荷储两个“一体化”、新能源与绿色化工耦合、新能源消纳与化工园区节能降耗产业链升级等；持续拓展水流域综合治理、工业污染物治理等生态环保工程和运营业务。</p>	

工程立业。公司行业分类为建筑业，主要为国内外工程项目建设提供咨询、设计、施工、总承包及运营等全产业链服务。公司拥有工程设计综合甲级资质，目前国内拥有综甲资质的单位仅有 80 多家。公司还拥有多个行业的工程咨询单位甲级资信、城乡规划编制甲级、施工总承包等资质，为公司工程主业发展提供了有力支撑。公司累计完成化工等多个行业、多个领域大中型工程项目 2000 多项，获得国家科技进步奖、总承包金钥匙奖等省部级以上奖项 300 多项，完成国家重大科研攻关课题、技术开发项目等 300 多项。公司合作开发的合成气制乙二醇技术在国内市场占有率超过 70%，并获得中国专利银奖。公司连年进入勘察设计百强和工程总承包百强，形成了较为坚实的技术储备和具有一定影响力的工程品牌。

业务转型。公司以工程业务为核心，实业业务为支撑，业已形成“工程+实业”的主营业务格局，其中实业业务主要布局在可降解材料、乙二醇等高端化学品生产和污水处理、固（危）废处置等环保设施运营领域。截至目前，公司以控股、参股方式投资建设了 4 个高端化学品生产项目，即东华天业可降解材料项目、内蒙新材乙二醇项目以及榆东科技 DMC 项目、曙光绿华 PBAT 项目；公司采取“技术+产业”一体化开发模式，开展高端化学品和先进材料生产业务，并推进技术支撑、工程优化和产业提升，打造新的经济增长点。公司以控股、参股方式投资建设了 13 个环保运营类项目公司，已有 8 个项目竣工投入运营，形成了一定的运营规模和运营收益。

股权激励。公司实施了 2019 年限制性股票激励计划，采取“2+4”的中长期激励模式，有效提升骨干人员的认同感和归属感，并增强资本市场对公司发展的预期。目前，本次股权激励计划已完成三期解锁，第四期将于 2025 年 1 月解除限售。

二、关于海外业务开展情况

2023 年，公司海外市场新签合同 53 亿元，占公司年度合同额的 30%，同比大幅增长。公司设立国际经营部，负责海外业务营销工作。目前，公司海外营销布局为“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，依托海外项目设立了玻利维亚、南非等分公司以及多个经营驻点，形成了覆盖重点国别市场和重点客户的营销网络。采取“造船出海”“组团出海”等多元方式，在海外市场谋求增量。公司设立国际项目管理部，开展国际项目执行专项行动，以国际项目的管理模式来提升项目执行水平，力求以项目带动市场、促进市场，并高度关注国际项目执行风险。公司通过内部培养、外部引进等渠道，打造海外营销、项目执行的国际化人才队伍，全面提升公司国际化水平。目前，“一带一路”沿线国家对基础化工原料和产品存在一定需求，如钛白、硫酸等项目建设的工程市场空间较大，部分拥有煤炭、锂等资源的国家正在推进现代煤化工产业、锂产业。

2023 年，公司海外业务营收占比不高。随着海外市场拓展力度的不断加大和已签约项目建设的稳步开展，公司海外业务规模将持续提升，力争在“十四五”期末实现“境外工程业务收入在工程收入中占比达 30%”的发展目标。

三、关于新签订单及执行情况

根据一季度经营简报，公司在 2024 年第一季度新签工程订单 21.25 亿元，项目中标 4.25 亿元，签约项目相对集中在新材料、新能源、新环保等领域。截至三月底，累计已签约未完工订单为 384.63 亿元。2024 年，公司计划新签合同为 205 亿元，同比增幅保持在 10%以上。公司在手订单及项目储备较为充足，为可持续发展奠定了基础。

近年来，在市场营销中，公司坚持“大市场、大客户”理念，加强与大客户群体的业务合作，持续提升订单“含金量”和合同转化率。在项目执行中，公司全面推进精细化管理工作，切实提高项目执行力，确保按计划向业主交付符合合同约定的装置产品，提高客户的满意度；公司重点关注营收转化、“两金”余额、项目收款等核心指标，定期召开经济运营分析会议，明确指标完成的关键环节，落实责任到人；依托项目管理信息平台，实现“两金”过程预警，多措并举推动“两金”管控工作并取得明显成效。

四、关于工程项目毛利率情况

工程行业属于完全竞争性行业，大多通过投标等市场化方式获取项目，项目毛利率本身存在一定的波动。同时，如果市场竞争格局未发生重大变化，工程业务的赢利空间也相对稳定。

按产品划分，公司工程业务收入分为总承包收入、设计技术性收入。多年来，公司工程业务总体毛利率相对保持在 10%-15%的区间，其中：总承包业务收入毛利率在 10%左右，设计技术性收入毛利率在 30%以上。总体毛利率与设计技术性收入、总承包收入占比，与化工项目收入、环境治理基础设施项目收入占比等有关。

五、关于化工石化行业情况

化工、石化是国民经济的支柱产业，与人民生活息息相关，涉及到衣食住行的方方面面。同时又是技术密集型产业，行业存在淘汰落后产能，发展新材料、特种功能材料和专用化学品等新质生产力的要求。根据国家相关发展政策，行业正在推进优化存量提质增效、节能降耗，引导项目进区入园、集聚发展，推动节能降碳、化工与“绿电”“绿氢”等耦合示范，发展绿色制造、实现生物基对石油基替代等重点工作。在坚持创新驱动、绿色发展的基础上，行业在新材料、新能源、新业态等方面存在着较多的发展机会和较大的发展空间。

公司在 2023 年度报告中具体分析了行业发展趋势。

	<p>六、关于利润分配情况</p> <p>公司持续以现金分红方式回报广大股东。近三年来，公司每个年度以现金方式分配的利润均达到年度可分配利润的 30%以上，给予了公司股东以合理的投资回报。2023 年度分配方案已经公司股东大会审议通过，将在股东大会审议通过之日起 2 个月内实施分派。</p> <p>七、关于股权激励情况</p> <p>公司 2019 年限制性股票已完成三期解锁。股权激励既是推进国企改革、提升市值管理的要求，也是增强发展动力、健全人才建设的需要。公司将根据国有上市公司股权激励政策规定，适时推进后续激励计划，以形成长期、有效的激励机制。</p> <p>八、关于 2024 年度整体经营目标</p> <p>2024 年度，公司将稳步落实“一利稳定增长、五率持续优化”的具体要求，持续推动生产经营实现质的有效提升和量的合理增长，加快建设具有国际竞争力的综合性工程公司。公司计划实现营业收入 85 亿元、利润总额 4.8 亿元、合同签约 205 亿元，同比均保持一定增幅。</p> <p>交流结束。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 5 月 14 日