

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	无量资本 何晶 国泰君安证券 蒋璞 国泰君安证券 孙婉宸 江苏国网集团 余宏柱 仙人掌投资 刘日光 仙人掌投资 周鹏 华林资本 钟实 赢仕投资 李柯兵 财经头条 陈寒健 财经头条 李明伦
时间	2024年5月15日 14:00-17:00
地点	鹏鹞环保股份有限公司 宜兴市高塍镇鹏鹞科技创新园
上市公司接待人员姓名	王洪春先生 公司实控人 夏淑芬女士 公司副总裁董事会秘书 陈伟锋先生 公司投资关系总监
投资者关系活动主要内容介绍	交流座谈内容： 1、公司近几年营收增长较慢的原因是什么？ 公司传统主营业务是围绕供水、污水、污泥、病死畜禽等市政公用事业类的项目开发、建设及运营,包括项目设计研发、设备生产、工程承包、投资运营等一系列全产业链的业务闭环服务。这类项目的建设周期长、投入高、工程款结算复杂,结算时间不均衡、回款期限相对较长。这可能导致项目工程收入

确认延后及应收账款较多,对营收及现金流增长带来不利影响。特别是EPC(设计-采购-施工)项目的账款账期较长,客户支付不能完全按合同执行,这进一步增加了工程收款的风险和不确定性。对于新增市政项目的开发,目前因国内城镇化率发展到一定阶段,且通过前几年水务投资运营项目的集中投资,新增大型优质项目相对较少。并且去年国务院办公厅发布的《关于规范实施政府和社会资本合作新机制的指导意见》对水务、固废等环保细分行业产生了深远影响,政府与投资方还需要进一步对该意见充分理解,达成共识,公司目前对市政项目的承接更加审慎和严谨,这是整个环保行业目前的共性问题。

公司前期切入的新赛道光伏、光伏银浆及二代生物柴油还在初期阶段,要形成大规模的营收仍需要时间。

2、工程承包业务和投资运营业务之间的转化关系如何?主要受哪些因素的影响?

公司环保水处理业务主要以BOT、BT、TOT、PPP、EPC和委托运营等模式开展,并根据不同模式采用相应的收入确认及收益归类方式。

(1)BOT模式是由当地政府与公司签订特许权协议,在协议规定的期限内,由公司承担环保水处理工程的投资、建设、运营与移交,或在期限届满前转让特许权。BOT模式下建造阶段提供实际建造服务产生的收益归类于工程承包业务;运营期间产生的收益归类于运营业务,公司向政府收取水处理服务费,以此来支付营运成本及建造期间的建造成本并获取投资回报。特许经营期结束,公司将项目整体无偿移交给政府,或在期限届满前,公司转让特许经营权获得收入及投资回报。

(2)BT模式是指公司作为项目的投资商及建设承包商,在项目建设完成以后,将项目整体移交给政府,移交后政府分期支付项目投资款及相应的投资回报。BT模式下建造阶段产生的收益及回购阶段的利息收益均归类于工程承包业务。BT模式与BOT模式的主要区别在于无经营期,其余投资、建设及移交过程类似。

(3)TOT模式是指当地政府将建设好的污水或供水项目在一定期限内的经营权有偿转让给公司进行运营管理。公司向政府收取水处理服务费,以此来支付营运成本并获取投资回报。TOT模式下运营期间产生的收益归类于运营业务。特许经营期结束,公司将项目整体无偿移交给政府,或在期限届满前转让特许经营权取得收入及投资回报。TOT模式与BOT模式的主要区别在于项目无建设过程,公司投资收购已建成的污水或供水项目,利用公司环保水处理产业链齐全、专业服务能力强的优势,对项目进行投资及经营管理。

(4)PPP模式(Public-Private-Partnership即政府和社会资本合作制)是指政府为增强公共产品和服务供给能力、提高供给效率,与社会资本建立的利益共享、风险分担及长期合作关系。通常情况下,在PPP协议规定的期限内,由公司与政府共同投资设立的项目公司承担PPP项目的工程投资、建设、运营管理;公司与政府建立利益共享、风险分担及长期合作关系,合作各方通过项目公司向政府收取水处理服务费,并按在项目公司的投资比例收取投资收益。

(5)EPC模式(Engineering-Procurement-Construction即设计-采购-施工)是工程承包的一种模式,由公司按照合同约定,承担工程项目的设计、采购、施工、试运行服务等工作。

(6)委托运营模式是由客户投资建设环保水处理设施,建成后委托给水处

理企业进行专业化运营，实行市场化的有偿服务。委托运营模式下运营期间产生的收益归类于运营业务。该模式对客户来说，能引入竞争机制，有效降低运营成本；对水处理企业来说，前期投入较少，从客户取得的水处理服务费相对稳定，风险较低。

对于 BT、EPC 等工程承包类业务，受项目需求与业主意愿、资金和融资能力、专业技术和运营经验等因素影响，可能会转化为投资运营类业务，具体要根据项目个体情况与业主进行协商，并重新签订有关协议。同时，公司也在积极拓展代运营项目的承接，依靠公司运营平台优势和专业的管理技术团队，公司已进行区域责任制划分，各项目经理对所负责的片区内的污水厂、自来水厂进行拉网式的调查并进行调研，争取拿到更多水厂代运营项目。

3、公司主营业务增长的空间有多大,业务扩张过程中,公司存在哪些优势和劣势?

污水和供水投资运营是公司的主营业务。污水处理方面，目前市场污水处理行业有新的参与者，但也有更多的原参与者被淘汰，市场竞争相对较大。但我司资金充裕、从业时间长经验丰富、有较强品牌影响力、产业链完整、技术实力及成本控制能力强等优势，且目前污水处理项目具有区域不平衡特点，前期项目投资主要集中在经济发达、水资源丰富的沿海城市，东北和中西部地区项目投资仍有增长空间，一些城镇和农村地区的污水处理率有待提高，我司也针对这种现状研发了适合此类项目的 PPMI 预制模块化集成化装配式污水处理厂、PSIW 一体化污水处理设备，在该类项目有一定的竞争优势。此外，随着污水处理的排放标准进一步提高，污水处理厂的提标改造需求将进一步释放。供水投资运营方面，我国供水行业整体进入平稳成熟状态，城市供水普及率高，农村供水有进一步开发空间。随着越来越多城市供水设施老化情况加剧、社会对水质安全重视程度的提高、水质标准提高等多重因素的影响下，供水厂、供水管网的改扩建需求愈加迫切，供水行业从“满足需求”过渡到“高质量发展”阶段。

目前我国经济发展面临复杂的形势，国内有效需求仍显不足，公司传统业务的拓展受到一定挑战。但公司早已预见传统模式的发展瓶颈，在保持传统业务稳健发展的同时，致力对产品进行技术迭代和创新，并积极布局新兴赛道，通过资本、团队、项目等模式的合作进入固废、新能源、生物柴油等业务领域。2023 年以来，公司在业务拓展、技术创新、探索转型上三箭齐发，逆势而上，用实实在在的成绩展现老牌环保企业的韧劲与动力。公司拓宽业务渠道——加大力度完善业务网络建设，重金招募业务精英，加强业务培训和管理；加强技术创新——深入研究各类新技术的融合与跨界创新，推出了水处理革命性产品 SEED 低碳绿能未来水厂，引领未来水处理行业的新趋势；突破发展转型——完成盘锦生物燃料项目的技改并成功投产。公司在新兴产业上的转型探索已取得初步成果。

上述成果的取得离不开公司对正道经营理念和正确商业逻辑的坚持，离不开公司良好的市场感知能力、风险控制能力、财务管理能力和高效的执行力。同时，公司自上市以来积极采取现金分红、回购股份等方式与广大股东共享公司发展成果，也展现了良好的社会责任担当。

公司未来的发展策略为：（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，为央国企提供技术服务，进行差异化发展。（2）要向服务型公司转型：服务项目琐碎，需要精细化的管理与较高的专业技术支撑，央国企参与度不高，同时服务类项目一般服务周期长，用户粘性高。我司要发挥全产业链的核心竞争力，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。欢迎各界有识之士及各方机构与公司开展合作、长足发展。

4、BOT 模式在政府持续缩减开支的背景下，中标价格趋势如何？对工程承包业务的毛利率负面影响是否还会继续？对后续往投资运营业务转化有无影响？

目前环保水处理行业参与者较多，随着大中型水务投资类项目减少，传统市场竞争趋于白热化，同时由于各地政府的财政紧张，这给传统业务模式下项目的中标价格和毛利率带来压力。对此，公司一是要坚持正道经营的理念，坚持正确的商业逻辑和价值观，在传统水务行业中要筛选边界条件清晰、收费有保障、有合理机制的优质项目，确保项目的顺利建设、稳定运营、正常收费，绝不做没有价值的生意，必须要为社会创造价值，同时为公司带来收益，两者缺一不可；二是针对传统业务，要进行技术和模式上的创新。要充分利用公司目前的资金优势和一条龙服务的能力优势，通过技术和商业模式的创新，重视项目运作手段，努力提高项目的整体收益率，特别是要推行全面采用 SEED 技术建设项目，增加项目建设利润率，减少项目投资风险。

BOT 项目的运营期通常较长，需要项目公司具备长期稳定的运营能力和管理水平。按照目前行业情况以及属地政府的财政压力，预计未来项目收费压力将会加大，必须要维护好属地政府部门的关系，优化常态化收费的机制，保障项目正常运行，达到利润目标。

对于公司而言，要注重发现挑战中所蕴含的机会，现在资产的价格全面走低，上市通道全面收窄，公司作为既有良好现金流又拥有上市平台的企业，更是要抓住这样一个千载难逢的机会，争取一个跨越式的发展。

5、公司主营业务在降本增效方面有哪些好的措施？

鹏鹞环保在主营业务上实现降本增效的措施是多方面的，公司实施预算、结算制度，成本费用严格按预算计划执行，落实控制成本费用措施；优化供应链管理，通过建立长期合作关系，平台集中采购以降低原材料成本；推动自动化和数字化建设，打造自动化智能生产线，在实现产品标准化的同时，也保障了高效率和高质量；优化能耗管理，定期维护和更新设备，有效地控制电费、折旧等项目支出；优化操作流程和人员配置，提高劳动生产率；推行成本费用责任制度，用绩效考核的办法，按任务指标进行分解，不断创新成本管理模式，达到降本增效的目的。

6、公司费用中管理费用占比较大的主要原因是什么？

2023 年管理费用增加的 4700 万原因包括：

- (1) 其中 1700 万左右是 2023 年实施的股权激励，形成的股份支付费用。
- (2) 2023 年公司生物柴油项目开启、发生的费用 1600 多万。
- (3) 2023 年新成立多家公司、薪资和业务招待费增加明显。

7、研发费用占比不高, 主要投向哪些方向?如何体现是一家技术型公司?

公司作为国内最早从事环保水处理的企业之一，其技术实力和服务质量在行业内具有较高的知名度和良好的口碑。

公司的研发费用主要投向环保行业相关技术及设备的研发与创新及新能源领域的研发投入，目前公司已拥有污水高效生物脱氮除磷工艺技术 PY(AO)_n、紧凑型城市污水生物脱氮除磷工艺 PYMSBR、好氧生物流化床技术 HSL、PPMI 预制模块化集成化装配式污水处理厂、PSIW 一体化污水处理设、超高温好氧发酵与功能菌组合处理有机固体废弃物技术、SEED 低碳绿色水厂等多项核心技术。2023 年，公司主要研发项目有：污水处理活性污泥法生物截留工艺研究；城市污水处理厂智慧水务大数据运营系统开发；干化与焚烧联合处理污泥技术；供水深度处理改造技术工程示范；病死畜禽无害化集中处理工艺技术；污水处理厂提标改造 COD 深度处理研究开发；农村污水分散处理智能化运维技术的开发；采用绿色能源发电的污水厂自动调配协同运行技术开发；高密度沉淀池絮凝沉淀运维控制技术开发；应急污水处理模块化成套工艺及设备开发。公司致力于开发更高效、更环保、更经济的水处理技术和设备，以满足客户对高品质水处理的需求。公司的 PPMI 装配式水厂、SEED 水厂都是业内领先技术。此外，公司还注重在智能化、自动化方面的研发投入，通过引入先进的信息技术和物联网技术，提升水处理设备的智能化水平和运营效率。

公司历来重视创新，通过不断的技术创新，在产品、工程及工程技术方面取得了显著的成就，不仅降低了产品成本、工程成本和运营成本，还提高了吨水盈利，形成了公司的核心竞争力。通过创新，公司在成本控制和盈利能力上取得了优势，这在竞争激烈的环保行业中尤为关键。

公告数据上的当期研发费用占比不高，为实际研发投入金额按年限摊销的结果。近两年来，公司的创新能力在未来水厂及生物柴油产品上得到体现，此两项创新研发投入金额较大。

公司的装配式水厂技术在国内处于领先地位。在装配式水厂的基础上，公司研发了未来水厂（SEED），在不超出传统水厂工程预算的前提下，实现毛利的大幅提升，并在能耗和占地方面实现显著节约。将污水处理厂转变为工厂化制造，实现低碳节能的目标，这不仅是技术上的突破，也是对传统污水处理模式的一次重大革新。

在生物柴油方面，公司在一年内完成了生物柴油厂的改造并产出产品，这证明了公司在技术创新和快速实施方面的能力。虽然生物柴油目前的市场主要在欧洲，但公司看好中国市场的未来潜力。

公司的这些创新举措，不仅提升了公司的市场竞争力，也为环保行业的发展提供了新的思路 and 方向。未来，随着这些创新技术的进一步落地和推广，鹏鹞环保有望在环保领域取得更大的成就。同时，这些创新也可能对整个行业产生积极的推动作用，促进环保技术的持续进步和行业的健康发展。

8、公司在市场中的核心竞争力是什么?

鹏鹞环保在市场中的核心竞争力主要体现在以下几个方面：

(1) 产业链完整性：鹏鹞环保是中国水处理行业的开拓者，创立 40 年以来一直专注于环保水务行业，目前具备产品研发、咨询设计、工程承包、投资及运营管理、环保设备产销等完整全产业链。这种全产业链的运营模式使得公司能够更好地为客户提供从咨询、设计、施工到运营管理等一站式服务，满足客户的多样化需求。

(2) 技术实力：鹏鹞环保注重技术创新和研发，不断推出新技术、新产品和新服务。公司自行研发的 SEED 未来水厂等新技术，展现了其在水处理领域的创新能力和技术实力。这些新技术和新产品不仅提高了水处理效率，降低了运营成本，还提升了公司的市场竞争力。

(3) 成本控制能力：由于公司产业链完整及投资运营单个项目规模大（普遍在 5 万吨/日以上）的优势，再加上多年丰富的从业经验和良好的管理，鹏鹞环保的成本控制能力较为突出。其平均水处理成本不足 0.6 元/吨，低于全国平均水平，这使得公司在市场竞争中具有一定的价格优势。

(4) 品牌影响力：鹏鹞环保作为国内环保水务行业的领军企业之一，具有较高的品牌知名度和美誉度。公司在水处理领域积累了丰富的经验和案例，这些成功的案例为公司在市场上赢得了良好的口碑和信誉。

(5) 资质齐备：公司具有市政公用工程施工总承包壹级、机电工程施工总承包壹级、环保工程专业承包壹级、建筑工程施工总承包贰级、建筑机电安装工程专业承包贰级、公路工程施工总承包贰级、建筑装饰装修工程专业承包贰级、铁路工程施工总承包叁级及环境工程（水污染防治工程）专项甲级设计资质、环境工程（固体废物处理处置工程）专项乙级设计等资质，为目前环保行业少数同时具备上述资质的企业之一。资质齐备有助于公司对复杂、大型项目的市场开拓，避免与众多资质不全的中小企业直接竞争，同时有利于公司做到项目全面可控，保证项目进度和提高运营质量。

(6) 服务质量优势

公司拥有较强的专业技术团队及成熟的项目工程建设和运营管理模式，能够灵活应对各种条件的水处理项目，针对水质、水量等参数制定科学合理的运营模型以及设计定制适合该项目的水处理设备，并可以通过远程监控技术实现数据采集，实时监控水处理相关数据，及时调整相关工艺，这些措施能确保公司为客户提供更加优质的服务。

(7) 良好的管理体制和较高的人力资源使用效率

公司长期致力于水处理行业，积累了丰富的管理经验。公司不断健全管理控制系统和必要制度，确保公司战略、政策和文化的统一。在此基础上对各级主管充分授权，营造一种既有目标牵引和利益驱动，又有程序可依和制度保证的高效稳定的环境。具体安排上，公司在年初制定年度计划、工作目标及考核机制，根据当年情况灵活制定员工激励机制，提高员工执行力和工作效率。公司运营项目单厂平均员工数低于行业平均水平，凸显了较高的管理水平和人力资源使用效率。

(8) 市场适应能力：鹏鹞环保能够针对水质、水量等参数制定科学合理的运营模型以及设计定制适合该项目的水处理设备，为客户提供量身定制的解决方案。这种灵活的市场适应能力使得公司能够更好地满足客户的多样化需求，提高客户满意度。

综上所述，鹏鹞环保在市场中的核心竞争力体现在其完整的产业链、强大

的技术实力、突出的成本控制能力、良好的品牌影响力和灵活的市场适应能力等方面。这些优势使得鹏鹞环保在激烈的市场竞争中脱颖而出，成为水处理行业的佼佼者。

9、低碳绿能水厂的推广情况如何, 目前市场上的竞争力如何?

公司正在加强 SEED 低碳绿能未来水厂的推广与应用, 这种水厂完全可以替代各种形式的传统水厂, 贴合未来碳减排的主题, 因此作为公司的重点拳头产品进行推广。

在市场上的竞争力方面, 低碳绿能水厂具有显著的优势。首先, 它们符合全球对环保和可持续发展的高度重视, 能够满足市场对绿色、低碳、环保技术的需求。其次, 低碳绿能水厂在同等投资额度下能效、运营成本、占地面积等方面具有显著优势, 能够提高土地的利用效率, 降低运营成本, 为客户创造更大的价值。最后, 随着增量项目的减少和市场竞争的加剧, 项目逐渐向头部公司集聚, 拥有低碳绿能水厂技术的公司将在市场上占据更有利的地位。

未来, 公司将围绕低碳绿能水厂持续投入研发和创新, 不断提高技术水平、降低成本, 以更好地满足市场需求并增强竞争力。

10、主营业务的收入回款情况如何, 对可能存在的应收帐款违约, 是否有考虑应对措施?

公司的应收账款按业务性质可分为: 应收污水处理、污泥处理及供水款、应收工程总承包款、设备销售款及其他款项。应收污水处理、污泥处理及供水款, 对应的客户都是政府背景的机构, 整体回款情况良好, 管理层认为风险较低。对于应收工程总承包款、应收设备销售及其他款项, 管理层已采取了必要措施以降低信用风险, 包括选择资信状况优良的客户进行合作, 控制信用额度、进行信用审批, 加大对逾期债权的回款考核力度。

11、第二曲线生物柴油的成长空间有多大? 目前的市场渗透率如何? 预计未来三年的增速能到多少?

公司在生物柴油有两大战略方向: 一是不断革新技术工艺包, 往生物航煤技术工艺包升级, 这是现阶段主要的发展方向, 目前已经在技术改造中; 二是加速提升生物柴油加工规模, 在有利于碳减排的港口城市布局生产点, 形成规模效应。目前已储备了 100 万吨的项目资源, 预计未来整体规模将有可观增长。

国内 HVO 整体市场目前还处于发展阶段, 实际生产总量不大、基本出口为主, 国际市场的渗透率相对较低, 未来具有较大的增长潜力。

鹏鹞环保作为国内民营上市公司中实际生产二代生物柴油的企业之一, 具备快速投产复制能力, 并已率先打通了烃基生物柴油的生产和销售流程, 具备先发优势和后续快速扩张能力。这为公司提高市场渗透率提供了有力的支持。

其次, 随着国内外对生物柴油的关注度提高和政策的支持, 生物柴油行业将迎来更广阔的发展空间。例如, 欧洲议会通过的 ReFuelEU 航空法规要求燃料供应商在欧盟机场的飞机燃油中掺混更多的可持续航空燃料 (SAF), 这将促进生物柴油的需求增长。此外, 美国、日本、加拿大、新西兰、新加坡等国也正在制定生物燃料的相应法规, 这将进一步推动生物柴油市场的发展。

关于未来三年的增速, 由于市场环境和政策变化的不确定性, 很难给出确切的预测。然而, 从当前的发展趋势和政策支持来看, 鹏鹞环保二代生物柴油

市场有望实现稳步增长。随着公司产能的扩大和市场份额的提升，市场渗透率也有望逐步提高。

12、我司针对生物柴油的市场推广计划是怎样的？

一是技术研发与创新

(1) 研发投入：加大在二代生物柴油技术方面的研发投入，不断推出新技术、新产品，以满足市场需求。

(2) 产品升级：根据市场反馈和客户需求，不断优化产品性能和质量，提高产品的竞争力。

二是国际合作与拓展

(1) 出口业务：积极开拓国际市场，推动二代生物柴油的出口业务，提高公司的国际竞争力。

(2) 国际合作：与国际知名企业和机构建立合作关系，共同推动生物柴油技术的创新和发展。

13、我司在生物柴油方面的核心竞争力是什么？核心技术团队的背景能否介绍一下？是否有内部特殊激励？

公司生物柴油的核心竞争力：一是技术创新能力、公司的生物柴油生产流程设计和相关技术工艺包，都来自公司自有核心技术团队；二是成本控制能力、公司在生物柴油项目采用的是轻资产运营模式、采取托管闲置资产、利旧技改模式；三是运营模式可复刻、可快速投产的能力，公司储备了可用于当前模式下诸多生产点，时机合适能快速进入投产模式。

公司核心技术团队有设计院和石化行业相关研究技术人员联合组成，在相关领域深耕多年、经验丰富，公司通过股权合作模式引进该团队，风险共担利益共享。

14、生物柴油目前给公司创收情况如何？未来的毛利和净利水平如何？

生物柴油项目 2023.3 月成立刚一年多时间，属于前期投入和生产初级阶段。按照目前规模 10 万吨的设计产能来讲，在市场正常有序发展的前提下，每吨的毛利预计将很可观。因为生产是一个爬坡的过程，随着技术和工艺流程不断的升级，目前每吨的成本在逐步下降中。按照设计初期我们的预测每吨有 1000 元左右的净利。虽然现在市场价格有下跌，未能达到预期收益，但我们相信长期趋势是向上发展的，随着反倾销和反规避的最终完成，二代生物柴油的市场价格会因为双碳目标的不断推进重新回到它应有的价值上。

15、当下公司是否还有其他感兴趣的曲线方向？

随着全球对环保和可持续发展的重视，公司可能将绿色可持续发展作为重要的曲线方向。这可能包括开发环保产品、采用清洁能源、优化生产流程以减少污染等。例如新能源行业、氢能等行业。

16、公司目前对市值管理的具体想法如何？

公司质地优良、现金流充足，经营稳健，酒香也怕巷子深，所以我们会加强以下方面：

(1) 战略定位明确：鹏鹞环保首先发展主业不动摇、立足根本，积极发

	<p>展第二第三赛道。让投资者更好地理解公司的长期价值，从而提升市值。</p> <p>(2) 加强品牌建设和市场推广：通过加强品牌建设和市场推广，提升公司的知名度和影响力，吸引更多的潜在客户和投资者。同时，加强与政府、行业协会等机构的合作，扩大公司的业务范围和市场份额。</p> <p>(3) 优化公司治理结构：完善公司治理结构，提高公司的透明度和信息披露质量。增强投资者对公司的信任度，提高公司的市场声誉和品牌价值。</p> <p>(4) 实施有效的投资者关系管理：通过加强与投资者的沟通和交流，了解投资者的需求和期望，及时回应投资者的关切和疑虑。同时，积极参与投资者会议、路演等活动，提高公司的市场曝光度和投资者认知度。</p> <p>(5) 加强投资者回报：公司将加大现金分红加度，增加现金分红频次，实施兼顾股东利益和公司可持续发展的基础上实现投资者稳定增长股利的分红政策。</p> <p>(6) 关注资本市场动态：密切关注资本市场的动态和趋势，及时调整市值管理策略。在合适的时机，通过增发、回购等方式，优化公司的资本结构和市值表现。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024年5月15日