

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	海通证券 李博
时间	2024年5月17日 10:00-12:00
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	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。

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。

2、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。

3、低碳绿能水厂的推广情况如何，目前在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。

4、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，目前正在技术改造中；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、基本以出口为主，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。

5、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。

	<p>6、 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?</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>7、 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?</p> <p>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。</p> <p>8、 当下公司是否还有其他感兴趣的曲线方向?</p> <p>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。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 5 月 17 日