

重庆三峰环境集团股份有限公司

投资者关系活动记录表（2024年8月）

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 公司现场接待 <input type="checkbox"/> 其他场所接待 <input type="checkbox"/> 定期报告说明会 <input type="checkbox"/> 其他：	<input checked="" type="checkbox"/> 电话接待 <input type="checkbox"/> 公开说明会 <input type="checkbox"/> 重要公告说明会
时间、参与单位名称及人员姓名	2024年8月27日 9:30-10:30, 东吴证券：袁理、陈孜文	
	2024年8月27日 10:40-11:40, 广发证券：郭鹏、陈龙	
	2024年8月27日 14:00-15:00, 长江证券：徐科、任楠	
地点		大渡口区建桥大道公司总部
上市公司接待人员姓名	郭剑、钱静、刘燕、朱用	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>调研交流情况如下：</p> <p>一、请简要介绍公司上半年发展情况。</p> <p>董事会秘书、副总经理钱静：三峰环境是专业从事垃圾焚烧等固废领域技术研发、设备制造、EPC工程建设和运营管理服务等固废全产业链业务的上市公司。2024年上半年，公司全力做好各项生产经营工作，一方面持续推进国内外市场拓展，确保经营发展稳定，另一方面着力做好生产运营质量改进和现有业务的效益提升相关工作。同时，进一步优化推进科研和技术创新，为长期发展提供支撑和助力。截至半年度底，公司已在国内投资垃圾焚烧（发电）项目56个，总处理规模超过6万吨/日。上半年，公司实现营业收入约31.32亿元，同比增长5.08%，实现归母净利润6.66亿元，同比增长达5.29%。上半年公司全资及控股项目共处理生活垃圾753.5万吨，同比增长10.6%，上网电量为26.2亿度，同比增长9.73%，共销售蒸汽47万吨，同比增长约32.2%。</p>	

二、请问公司目前应收账款的构成情况是怎样的？

财务总监郭剑：截至半年度末，公司应收账款的主要构成为项目运营业务涉及的应收垃圾处置费和应收电费（含应收的可再生能源电价补贴）。其中，应收垃圾处置费占应收账款原值的比例约为 27.39%，应收电费的占比约为 54.36%，其余为设备销售和 EPC 业务涉及的应收账款。

三、请问上述应收款项是否存在重大风险？

财务总监郭剑：公司应收电费及补贴主要由国家电网和中央财政支付，应收垃圾处置费由各项目所在地地方财政支付。目前公司应收账款整体状况较好，不存在任何重大风险。

四、公司上半年确认了较大金额的信用减值损失，其他收益相对去年同期也出现了较大幅度的下滑，请问具体是什么原因？

财务总监郭剑：信用减值损失就是由于公司按预期信用损失率对所有应收账款计提减值准备带来的影响。计提的减值准备在收到相关款项后又予以冲回，这在 2023 年度体现得较为明显（上半年计提减值，下半年收到款项后冲回）。而其他收益下降的主要原因是与收益相关的政府补助同比较少，具体原因是相应的增值税即征即退金额减少所致。

五、请问公司未来主要发展方向是什么？预计增长空间有多大？

董事会秘书、副总经理钱静：公司采取国内、国际“双轮驱动”的发展策略。第一要保持国内市场领先地位，业务发展重点主要包括现有运营项目资产的提质增效、对固废产业链相关项目的投资并购以及县域市场拓展等三个方面。其中，公司将凭借深厚的运营管理和投资发展经验，以及业内领先的固废处理技术工艺方案，深入挖掘现有项目的潜力，全力保持运营项目吨垃圾发电量等运营效率指标行业领先，并积极开展垃圾焚烧供热改造，继续扩大供热业务规模。在

并购扩张方面，公司注重投资并购全过程的风险管控，将根据自身的发展情况和对目标项目的盈利能力、整合潜力等要求进行取舍，积极稳健推动并购扩张。在县域市场方面，公司拥有覆盖不同规模垃圾处理需求的全套垃圾焚烧及污染物处理技术解决方案和项目综合运营方案，有能力抓住未来县域垃圾处理“全覆盖”的市场机遇，力争取得较好的经营业绩。第二是要全面加大海外市场拓展力度，公司具有行业领先的国际化发展经验，在二十余年的发展历程中先后和德国马丁、美国同业公司和法国苏伊士集团等优秀合作伙伴建立了良好的合作关系。其中，公司和马丁的合作历史超过二十年，多年来双方一直友好互信，定期进行深入交流和沟通，实现互通有无。三峰环境已和德国马丁方面续签了第三轮长期合作协议，马丁公司的支持将有力支撑公司的海外市场拓展。同时，公司与法国苏伊士环境集团的合作也在持续深化，上半年公司与苏伊士集团签署了《全面战略合作框架协议》，凸显了双方致力于在国际市场上，通过技术、产品和服务的优势互补，以实现互利共赢、推动全球固废领域创新共同目标。三峰环境将充分抓住各项机遇，推动公司长远稳健发展。

六、公司上半年垃圾焚烧供蒸汽量显著提升，请问公司未来对这一块业务是如何考虑的？

财务总监郭剑：公司专门成立了子公司三峰新动力，专业推动各项目公司垃圾焚烧供热改造业务，未来公司的供热业务量还将会进一步提升。垃圾焚烧供热改造主要考量项目的紧迫性和供热的投资回报率水平。

七、公司是否考虑采取资产并购的方式实现规模和业绩扩张？公司目前阶段采取并购策略的考虑是什么？

财务总监郭剑：公司积极采取资产并购方式努力实现业绩和规模扩张。从前几年的情况来看，资产持有方预期较高，市场上出售的资产普遍价格较高，价格与风险并不匹配。目前在各项

改革性政策纷纷落地后，市场上资产的价格日趋理性，非专业的投资者有逐步退出固废行业的趋势。同时，从发达国家的经验来看，特许经营类的 PPP 项目发展到第一个特许经营期末，确实会释放出很多并购和整合的市场需求。因此，目前以及今后一段时间公司都会积极稳健推进和实施主业相关资产的整合并购工作。

八、公司对于可再生能源电价补贴的会计确认偏谨慎，请问今年上半年是否有新项目进入可再生能源补贴清单？

财务总监郭剑：2024 年 4 月公司有 3 个竞争性配置的垃圾焚烧发电项目进入了可再生能源补贴清单，总规模约为 1350 吨/日。

九、除上述今年 4 月进入清单的项目外，公司尚未纳入可再生能源补贴清单的垃圾焚烧发电项目还有多少？

财务总监郭剑：截至到目前为止，公司并表范围内已经并网发电但尚未纳入可再生能源发电补贴清单的垃圾焚烧发电项目尚有 10 个，总规模超过 6000 吨/日。

十、请问上半年公司海外市场拓展的进展情况怎样？垃圾焚烧海外市场的市场空间如何？

董事会秘书、副总经理钱静：作为公司市场拓展战略的重要一环，上半年公司在核心设备、工程业务等具体领域海外市场拓展上都取得了不错的业绩，公司正式签署了泰国佛统府等设备销售和技术服务项目的合同，在海外市场累计签署垃圾焚烧成套设备供货合同总额约 5 亿元。

从市场需求来看，在海外“一带一路”沿线和发展中国家市场，随着当地经济社会的不断发展，对于垃圾焚烧等固废处理设备、技术和服务的的需求在快速增长。总体而言海外市场空间巨大。海外发展战略也是三峰环境未来发展的重要组成部分，相信公司在后续海外市场开拓中将取得不错的业绩。

十一、公司主要开拓哪些海外市场业务？

董事会秘书、副总经理钱静：三峰环境的垃

圾焚烧等固废处理成套设备在部分海外国家和地区拥有较高的市场占有率。成套设备销售和出口业务是目前公司海外业务收入的主要来源。后续公司还将在设备销售业务的基础上，推进海外工程项目和运营管理服务项目的市场拓展，并在充分管控风险的前提下，审慎推进海外投资业务。

十二、公司新投运项目的上网电价是处在什么水平上的？在电价补贴退出的情况下，是否有上调垃圾处置费的可能性？另外补贴退坡是否对公司的收入利润有所影响？

财务总监郭剑：根据国家相关政策的规定和要求，目前新投运的垃圾焚烧发电项目不再享受可再生能源发电补贴。对于调价而言，公司大部分垃圾焚烧发电项目的协议具有相关的调价约定。同时，公司自2019年开始就已经在采取措施应对补贴退坡的影响，例如全面优化项目工程建设总投资及项目运营成本，实现降本增效；专门成立新动力公司推广焚烧供热（蒸汽）业务等，以有效应对补贴退坡的影响，目前来看效果显著。

十三、竞争性配置的项目在竞价完成取得竞价结果后，其收益能力相对非竞争性项目是否也有下降？

财务总监郭剑：在其他条件不变的情况下，竞争性配置项目的补贴电价中标价格肯定是低于0.65元/度的原补贴电价的。因此竞争性配置项目的预期经济效益是低于早期的非竞争性项目的。如上所述，公司也在采取各种有效措施来弥补电价补贴退坡的影响，总得来看公司已经中标的竞争性配置项目仍然具有较好的运营效益和经济可行性。

十四、目前国内整体形势怎样？公司未来业务的重点是在国内还是海外市场

财务总监郭剑：公司采取的是国内、国际“双轮驱动”、国内外市场并重的市场拓展策略。目前国内垃圾焚烧增量市场需求下降较快，公司主要采取运营挖潜、供热改造、县域拓展以

及并购扩张等方式，稳定国内市场业务。与此同时，海外市场目前是公司设备销售和工程业务的拓展重点，今年上半年公司新签订了 5 亿的设备销售合同，上半年设备销售收入也实现了同比翻倍增长，海外设备销售业务收入占比也超过了国内相关业务。未来公司会继续加大海外市场投入力度，继续开拓海外一带一路沿线和东南亚国家市场，全力保证公司持续稳定的经营增长。

十五、请问能否对公司四项主要收入来源业务的利润结构进行拆分？

财务总监郭剑：受业务特点影响，公司固定成本难以在四项业务之间进行合理分摊，因此公司的净利润结构是难以准确拆分的。但各项业务的毛利率可以进行拆分，具体在半年报第 204 页分部信息中进行了披露。

十六、请问公司上半年项目运营业务的毛利率提升的原因是什么？是受上半年因项目进入清单一次性确认的可再生能源补贴的影响吗？

财务总监郭剑：实际上一次性确认的补贴收入对毛利的影响不大。公司毛利率提升的主要原因是：1.公司运营的垃圾焚烧项目采取的各项降本增效措施效果显著，吨发电量和厂用电率均保持行业第一；2.本期设备销售业务的毛利率相对去年同期基本保持平稳。3.EPC 业务的毛利率因为受到在建项目不同结算阶段的影响而出现了一定程度的上升。各项因素的综合影响使公司综合毛利水平比去年提升了约 3%。