

证券代码：002887

证券简称：绿茵生态

天津绿茵景观生态建设股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2019-02

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>安信证券股份有限公司 环保公用 马丁 中信建投证券股份有限公司 环保 冯佳、王江龙 招商证券股份有限公司 环保 朱纯阳、宋盈盈、陈东飞 山西证券股份有限公司 研究员 张婉姝 新时代证券股份有限公司 环保公用 邱懿峰 中邮创业基金管理有限公司 白鹏 国信证券股份有限公司 姚健 国海证券股份有限公司 任春阳 中国国际金融股份有限公司 环保公用 蒋昕昊 华商基金管理有限公司 研究院 孙常蕾 中海晟融（北京）资本管理有限公司 陈阳 丰源正鑫（上海）股权投资管理有限公司 胡雅琼 赵明 臣君（北京）资产管理有限公司 张磊 新华基金管理股份有限公司 崔古昕、 华夏基金管理有限公司 张露、王嘉伟 瑞银俊东资产管理有限公司 雷翔</p>
<p>时间</p>	<p>2019年8月1日下午 15:30-17:30</p>
<p>地点</p>	<p>北京中海财富中心 二层路演厅</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>总裁：祁永 常务副总裁：张功新 证券事务代表：钱婉怡</p>

投资者关系活动
主要内容介绍

公司执行总裁张功新：

“小而美”的高质量生态环保企业。公司经营稳健，资产状况良好，人均效能高。公司资产负债率在行业中处于较低水平，无有息负债，自有现金充裕。年人均净利润在行业中排名前三。在公司经营管理上，管理决策理性但不保守，运营质量良好。

运营策划和技术双轮驱动。公司十分重视技术研发和人才引进，一方面促使业务从工程施工向生态修复升级，另一方面从传统工程企业向投资，建设运营一体化转型。重点聚焦农旅，瞄准精准扶贫和美丽乡村。公司通过创新业务模式，运用 PPP、EPC、FEPC 等多种业务模式，解决政府痛点，疏解隐性债务，保证资金回流。业务模式的升级使得公司 2019 年订单激增，未来业绩可期。

形成独有技术体系，战略布局全国市场。公司目前研发重点为盐碱土改良、矿山修复与边坡治理、水生态治理、抗性植物选用、智慧园林。形成了独有的技术体系。公司已申请专利 183 件，已授权 124 件，获得奖项 150 余项，其中鲁班奖在园林项目中实属难得。2018 年以来，公司积极推进全国化市场布局，重点拓展京津冀、华东、华中、西南、西北区域市场。其中，在华东区，以江苏南京示范项目为代表，项目所在城市区位优势明显，在河南汝州，与汝州是人民政府签署了 5 年的 100 亿元《项目投资合作框架协议》。公司未来也将加快推动西南地区和西北地区的项目落地进程。

项目运行质量高，5 年内目标行业前 5。公司在行业内人均产值排名第一，毛利率排名第一，项目运行质量高，净资产收益率高。在大的行业背景下，美丽中国、乡村振兴将是未来的蓝海市场，业内竞争将从无序到冷静。公司将通过改善议价能力，在业务上淡化传统的市政园林产业，转为以生态修复项目为重点。并着眼未来长期规划，加大研发投入，利用资金充裕的优势，从长计议，做到跑的更远而不是跑的更快。目标 5 年内综合实力进入行业前五。

公司总裁祁永：

四步走稳扎稳打。公司上市 2 年来，发展稳健。经过 2017-2018 年，公司在人才储备、全国布局、企业管理、技术整合等 4 个方面都打下了良好的基础，现已具备进入较快速发展的时机。

1、人才储备方面：公司重视人才梯队建设，加大中高层次人才引进力度，成功引进副总裁 3 名，中层管理人员数十余名，现有员工约 300 人，本科及以上学历人才占比 90%。

2、全国布局：2018 年前公司业务区域主要集中在天津和内蒙地区，2018 年以来开始在全国五大区域进行市场布局，在各区域成立了分公司或合作公司。2019 年来公司订单的增长说明全国化布局效果已初步显现。

3、企业管理：公司对外积极进行全国化市场布局的同时，对内进一步强化企业运营管理及内部控制。公司实行了一系列的成本管控措施，有效的控制项目成本、加强工程款的回收。

4、技术整合：公司积极与央企进行合作，进一步提升公司技术研发

	<p>和管理水平，实现强强联合。</p> <p>Q&A:</p> <p>Q: 公司 19 年订单快速增长的原因是什么?</p> <p>A: 2018 年公司秉承稳健但不保守的发展理念，在加强项目风控管理的同时，进行全国市场化市场布局及业务拓展，为 2019 年打下了良好基础。故今年公司订单的落地水到渠成。</p> <p>Q: 公司有没有并购其他中小公司的计划?</p> <p>A: 公司不以增加产值为并购目的，更多的是充分的考虑公司现有管理能力及并购企业在技术等方面与公司的协同效应。并购事宜仍在准备与酝酿之中。</p> <p>Q: 公司对于银行贷款的使用是怎么考虑的?</p> <p>A: 在行业大规模扩张的时候，公司秉承稳健的理念，严格把控风险。经营状况良好。银行等金融机构对公司资产状况评估良好，目前银行授信约 30 亿。未来将会随着项目的推进及公司资金安排合理使用。</p> <p>Q: 公司毛利率保持在 40%左右高位的原因是什么?</p> <p>A: 公司毛利率水平在同行业偏高，原因为：一是公司前期项目主要集中在天津和内蒙两个区域，天津区域的盐碱地土地状况，内蒙区域的气候条件，均在项目实施中对于技术的要求较高，公司充分的利用自身的技术优势，提高了项目的毛利。二是公司项目管理高效，有效的控制了成本；三是公司的订单以生态修复和市政园林为主，重资产投入少；四是公司在项目的选择上，选取自身拥有技术优势的项目，减少分包降低让利。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2019 年 8 月 1 日