

证券代码： 002973

证券简称： 侨银环保

## 侨银环保科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号： 2020-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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
参与单位名称及人员姓名	安信证券：邵琳琳、马丁、汪磊；博时基金：邓云程；东方基金：陈浩；东方资管：郭登辉；广发基金：徐驰；华宝基金：黄超杰；建信基金：徐建佳；交银基金：黄鼎；南方基金：尹力；平安基金：陈泽昆；平安资管：童飞；聚铭投资：刘小龙；盛世景：熊英；圆信永丰：刘诗涵；中金基金：邱正；长江养老：张金涛；星石投资：王荣亮；中融基金：吴刚；千合资本：崔同魁；广州金控：马莉安；山西证券：李培玉；泰山财险：张东华；中远海运：侯丽文、陈国斌、吴斐、郭恒志、赵瑞亮。
时间	2020年2月10日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	总经理：刘少云；财务总监：陈立叶；董事会秘书：陈春霞
投资者关系活动主要内容介绍	详见会议纪要
附件清单(如有)	会议纪要
日期	2020年2月12日

## 会议纪要

<b>会议名称</b>	安信证券等机构调研会		
<b>时间</b>	2020.02.10 19:00 开始	<b>地点</b>	电话会议
<b>参会人员</b>	<p><b>机构人员：</b>安信证券：邵琳琳、马丁、汪磊；博时基金：邓云程；东方基金：陈浩；东方资管：郭登辉；广发基金：徐驰；华宝基金：黄超杰；建信基金：徐建佳；交银基金：黄鼎；南方基金：尹力；平安基金：陈泽昆；平安资管：童飞；聚铭投资：刘小龙；盛世景：熊英；圆信永丰：刘诗涵；中金基金：邱正；长江养老：张金涛；星石投资：王荣亮；中融基金：吴刚；千合资本：崔同魁；广州金控：马莉安；山西证券：李培玉；泰山财险：张东华；中远海运：侯丽文、陈国斌、吴斐、郭恒志、赵瑞亮。</p> <p><b>公司人员：</b>总经理：刘少云；财务总监：陈立叶；董事会秘书：陈春霞</p>		
<b>主持人</b>	/	<b>记录人</b>	廖世银
<p><b>纪要内容：</b></p> <p>环卫服务是城乡居民基本的生存权利，关乎每一个居民的健康生活，是每一个城市或乡村管理的刚性需求，是一项涉及国家“稳就业、保基本运转、保基本民生”的重要公用事业，具有超大规模的市场优势和发展潜力。在新冠肺炎疫情的大背景下，环卫产业引起了全民的广泛关注。作为环卫龙头企业之一，侨银环保在全国 60 多个城市有 300 多个项目，逾 3.5 万环卫工人要在公共场所进行环卫作业，“本次疫情对公司的影响是什么？”“公司的行业地位及优势怎么样？”“公司发展动态及未来趋势如何？”等问题，受到了广大投资者的关注，为此，公司与安信证券等机构于 2020 年 2 月 10 日共同召开了电话会议，就相关问题进行了交流，交流情况如下：</p> <p><b>1、疫情情况下，消毒工作是否也由环卫公司负责，是否因为疫情有增量服</b></p>			

**务和装备采购，收费以及盈利情况如何，疫情对于公司的经营是正面还是负面的影响？**

**答：**目前全国各地的消毒保洁工作很大一部分都是各地的环卫公司在负责。增量服务主要包括消毒、杀菌；装备采购主要包括口罩、防护服、消毒液、专用垃圾桶、垃圾分类的专用车辆等。预计以后公共场所的消毒杀菌会成为常态化工作。公司目前尚未就收费问题与业主方正式洽谈。短期来说，疫情会导致公司对运营成本有少量增加，但对公司影响较小。

## **2、公司核心竞争力？**

**答：**核心竞争优势在于6个方面：战略、品牌、管理、经验、人才、资金。公司的核心战略是围绕“人居环境综合提升”，制定了“城市大管家+环保创新技术”双轮驱动发展路线，推进“城乡环卫一体化、生产生活污染防治一体化、城市市政公用设施管理维护一体化、规划投资建设运营一体化”4个战略举措，形成了一套综合性的城乡公共环境管理服务体系。例如生产生活污染防治一体化，我们建设运营的广州李坑餐厨垃圾处理厂，是全国最大厨余垃圾处理项目；我们建设运营的广州东部固废处理厂，也是排在全国前列的渗滤液处理厂。同时，我们还拥有生物质、动物尸体、禽畜粪便、污泥等方面的处理能力。可以说，公司已发展成为我国环卫经验最丰富，环保能力最强的环卫企业之一。

**3、目前行业竞争激烈，未来行业的竞争格局怎么看？不同领域的公司都在进入市场，比如做设备的龙马和盈峰、做垃圾焚烧的公司也在向上游延伸，考虑到头部集中效应，未来是否龙头之间的竞争度更为火爆？**

**答：**环卫行业是管理至上、精细化运营的行业，而垃圾焚烧靠资金投入推动发展为主的，两个行业具有不同的特点。随着竞争的加剧，市场会逐渐向头部集中，龙头企业的竞争越来越激烈，并且据行业预计几亿、几十亿的项目订单出现频率增高，会加速竞争，但是中国的市场规模足够大，目前的市场化程度也不高，还有足够的市场空间。

#### 4、公司和国有企业竞争的优势有哪些？

答：优势有以下 3 点：

（1）进入市场早，管理经验丰富。从 2008 年环卫行业尚未快速市场化时，我们就从园林转型环卫，从政府购买服务到 PPP 模式等行业发展阶段，我们都深度参与，积累了丰富的行业经验；

（2）民企的决策效率更高；

（3）公司在环卫细分领域里面品牌效应高，我们更专业。2018-2019 年，不论是新开发的项目订单总额或者单个项目订单数量我们均取得了显著的成绩。

#### 5、请问公司近几年净利率下降的原因是什么？

答：2016-2017 年下降原因，有以下 2 点：

（1）主要是受营改增的影响；

（2）公司近几年进行了规范化管理，在保障员工权益的社保、公积金等方面加大了投入。

公司 2018-2019 年上半年利润率就趋于稳定了。

#### 6、行业目前竞争对手多，那么拿单的时候是否存在价格竞争，单个项目的盈利能力是否下降？

答：环卫行业主要是政府采购模式，选择供应商的标准有商务分、技术分和价格分等等，价格分占比较小，一般不会超过 30%。因为环卫行业竞争主要靠服务质量，行业竞争的关键点不在价格，未来整体价格不会因为竞争而下降，甚至会随着行业的发展而上升。

#### 7、目前单个项目的期限约 4-5 年，项目到期以后续签的概率大概多少？

答：除了自主放弃的项目外，续签率约在 75% 以上。

#### 8、2018-2019 年订单年化金额大约有多少？2019 年当年新增合同额有多少？公司未来 3-5 年规划如何？

答：2017 年年化 17 个亿，2018 年年化 20 个亿，2019 年还尚未披露。未来 3-5 年我们有信心实现订单高速增长，2020 年的增速预计超过 2019 年。

**9、公司寻找并购标的标准如何？如何评估并购标的的价值，给多少倍的 PE？**

答：公司的并购计划只会关注合适的机会，未来我们还是会以拓展新项目为主。针对环卫项目的评估，公司按照剩余的合同期对收益进行折现，一般不采用 PE 法，主要因为未来续标依靠的是我们公司整体的品牌和实力，我们会非常谨慎的评估标的公司。

**10、2020-2021 年行业订单增长趋势？**

答：我们认为单个订单规模会往更大的趋势发展，综合打包到一起。主要考虑到环卫行业的市场化发展历程，最初单个订单规模较小。单会越来越集中，包括的服务内容会越来越多，越来越综合，因此行业中具有一体化优势的企业将受益。

**11、公司与同行相比的优势在哪里？**

答：目前环卫车辆等设备的价格都是透明化的了，我们轻资产公司避免了机械设备趋于白热化的竞争。公司的优势除已在上文中提及的战略、品牌、管理、经验、人才、资金六大核心优势外，还有侨银作为专注环卫服务独特的竞争优势。

**12、公司的现金流情况？**

答：公司规模扩张会导致经营现金流受到影响，但是我们会合理进行财务规划，确保公司不存在现金流风险。

**13、人力成本情况？未来是否会上升？**

答：公司坚持两个原则：一是不低于当地规定的最低工资，公司不断提高环卫工人的待遇；二是不低于当地同行业公司的水平。公司作为龙头企业要让

员工保持幸福感，公司员工待遇始终略高于行业平均水平。此外，政府为环卫项目提供了调价机制以应对人力成本的上升。所以未来人力成本上升不会对公司构成重大影响。

记录人：廖世银

审核人：陈春霞