

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：2020-011

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	兴业证券、华宝基金、弘毅投资、东方资管、广发基金、上投摩根、圣为投资、财通基金、新华基金、中科沃土、维景价值、中信建投、南方基金、光大证券、圆信永丰、阿尔法基金、淳厚基金、西部证券、中意资产、华安基金、工银瑞信、中国人寿、建信基金等
时间	2020年6月3日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	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6月5日

会议纪要

会议名称	兴业证券等机构调研会		
时间	2020.06.3 13:30 开始	地点	电话会议
参会人员	<p>机构人员：兴业证券、华宝基金、弘毅投资、东方资管、广发基金、上投摩根、圣为投资、财通基金、新华基金、中科沃土、维景价值、中信建投、南方基金、光大证券、圆信永丰、阿尔法基金、淳厚基金、西部证券、中意资产、华安基金、工银瑞信、中国人寿、建信基金等</p> <p>公司人员：财务总监：陈立叶；董事会秘书：陈春霞</p>		
主持人	/	记录人	廖世银
<p>纪要内容：</p> <p>一、介绍环节</p> <p>侨银环保科技股份有限公司（股票代码：002973）是全国领先的环境卫生管理全产业链提供商，国内首家 A 股上市的环卫服务企业，总部位于广州。</p> <p>公司自 2001 年创立以来，一直致力于环境卫生事业，围绕“人居环境综合提升”这一核心战略，坚持部署“城市大管家”和“环保创新技术”双轮驱动发展路线，全面推进“城乡环卫一体化、生产生活污染防治一体化、城市公用设施管理维护一体化、规划投资建设运营一体化”的四个战略举措，形成了一套综合性的城乡公共环境管理服务体系。具体业务主要包括：环卫一体化管理服务、垃圾分类、环卫基础设施投资建设、生物质处理、渗滤液污泥处置、土壤修复、公共设施及环境管养、黑臭水体修复、市政道路维修及管网维护等领域。</p> <p>侨银环保运营资质齐全，拥有《中国清洁清洗行业国家一级资质》《广东省清扫、收集、运输和清洁类环卫服务一级资质》《有害生物防制服务</p>			

资质证》《城市生活垃圾经营无害化处理服务资质》《城市生活垃圾运营性清扫、收集、运输服务许可证》等 60 多项专业资质。在行业内率先通过 ISO9001 质量管理体系、ISO14001 环境管理体系和 OHSAS18001 职业健康安全管理体系三重认证。

侨银环保作为环卫全产业链服务先行者,已在中国 18 个省 70 余个城市设立分支机构,投资建设并运营 300 多个环境卫生类项目,作业面积、项目数量居于全国首位,为 30 多个创文创卫的城市提供了优质服务。标杆项目主要有:全国最大的环卫 PPP 项目——云南昆明官渡区环卫一体化 PPP 项目;全国单体规模最大的厨余垃圾处理项目——广州李坑综合处理厂项目;全国单体规模最大的垃圾渗滤液处理厂项目——广州萝岗福山循环经济产业园污水处理厂项目。

公司先后购入各类先进设备,现自有环卫专用设备 7000 多台,水域清洁船只 500 余艘,环卫清洁、垃圾收运、新能源环卫装备产品健全,广泛满足各类环卫作业需求。

侨银环保围绕客户需求持续创新,加大科研投资,全力打造核心技术竞争力。作为一家拥有超过 40000 名员工的企业,侨银环保大力引进行业顶尖专家和高级人才,建立了较完整的技术管理人才体系。同时,积极创新服务模式,全面实施以大数据为支撑、以现代智能机械为主体、以智慧环卫云服务为手段、以超洁净为目的的 4.0 服务模式,真正实现环卫管理机械化、智能化和精细化,全面提升作业质量与效率。

凭借专业的环卫服务、突出的行业贡献及规范的公司治理,侨银环保当选为中国城市环境卫生协会副会长单位,历年来荣获“中国环卫十大影响力企业”“广东五一劳动奖状”“广东守合同重信用企业”“环卫工具科学技术进步奖”等 1700 多项荣誉;公司部分员工荣获“全国住房城乡建设系统劳动模范”“广东五一劳动奖章”等荣誉。

公司坚持开放创新、合作共赢,积极参与和支持国家主流标准的制定,主编《生活垃圾收集运输作业规程》《城乡道路保洁作业规程》,参编《生活垃圾收集运输质量标准》《城乡道路保洁作业质量标准》《餐厨垃圾集

散转运设施设置标准》《生活垃圾卫生填埋场运行维护技术规程》《园林垃圾收运技术规程》等国家级行业核心标准，引领全国行业规范发展。

十九大报告将建设生态文明提升为“千年大计”，侨银环保观大格局、寻大契机，深入贯彻习近平总书记的生态文明思想，以“坚持人与自然和谐共生”为己任，秉承“每到一城 美一城”的企业使命，致力打造“世界人居环境综合提升服务领导品牌”，为服务美好世界而不懈努力。

二、问答环节

1、行业的竞争是否越来越激烈？是否会由此引发价格战？

答：目前是有很多原来不是做环卫的也进入了环卫行业，说明大家一致看好，这也会更加促进环卫行业的规范发展。但目前来说，环卫行业的市场还足够大，根据 E20 研究院分析，2020 年我国的环卫行业总市场空间将高达 3144 亿元/年。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，更多的是考量作业质量和服务口碑，价格仅是其中一个因素，所以引发价格战的可能性比较小。

2、与地方政府签订合同之后，服务的过程中是否会调整服务费，一般什么原因会调整？

答：一般出现两种情况会调整，一是项目合同基本都设置了调价条款，如果触及调价机制，那么服务费就会相应调整；二是服务过程中如果增加了服务范围和内容，服务费也会相应调整。

3、环卫项目合同的年限较长，部分以 PPP 模式签订，环卫 PPP 项目与水污染治理 PPP 项目有区别吗？如果项目运营过程中出现问题，项目的设备能否调转到其他的项目中使用？

答：从 PPP 的运营模式上来说，没有区别，都是需要跟政府设立合资项目公司来运营。环卫 PPP 项目与水污染治理 PPP 项目区别在于：业务实质的不同。环卫 PPP 项目是投资小，是合同签署后的第一个月就开始进场提供

服务，收取服务费，且属于财政刚性支出，且投资购买的大部分是环卫作业车辆等，风险较小；而水污染治理 PPP 项目的投资相对较大，建设周期长，开始产生收入所需的时间长，且很有可能面临处理量达不到设计规模，投资建设的设施也搬不走，投资建成后有可能不能正常运营等风险。

如果环卫项目运营过程中出现问题，设备车辆等是完全可以调到其他项目用的。

4、公司披露新增订单的金额和年化金额是多少？

答：公司 2019 年新增的订单金额是 123.81 亿元，年化金额 13 亿元左右。截止至 2019 年 12 月 31 日，公司在手订单约 280 亿元，年化金额在 30 亿左右。

5、公司 2020 年毛利率的趋势预计是怎样的？

答：毛利率会继续保持稳中有升趋势。

6、招股书中，公司 2015 年的毛利率下降，到了 2017 年有所回升，这是什么原因？

答：主要是营改增等税收政策变动的影响和公司加强规范化管理的影响。

7、公司近几年业绩增长的推动因素是什么呢？这种因素是否能一直持续下去？是否会发生变化？

答：这几年业绩大幅增长主要是受环卫市场化的影响。环卫行业从 2013 年加速市场化以来，大量的订单得到释放，一些第三方机构以现有的数据进行测算，认为现在的市场化率已经达到 50%左右，但行业不是静态发展的，而是呈动态发展的。国家希望社会事业市场化，这不仅仅是环卫，还包括其他方面，例如绿化养护、下水道清淤、市政道路运营维护等整个城市的管理都会往市场化发展，也就是公司定位“城市大管家”战略的理念，预计在未来十年仍将呈快速增长趋势，而十年之后也会出现新一轮到

期项目招标和增长情况，所以这个行业是长期稳定发展的行业。

8、公司和同行业公司的资产负债率都比较高，环卫这个行业是高资本投入的行业吗？公司在这方面有什么计划？

答：公司资产负债率高的原因：一是公司有两个较大的 BOT 项目，广州市李坑综合处理厂项目和广州东部固体资源再生中心（萝岗福山循环经济产业园）污水处理厂项目，这两个 BOT 项目占据了大量的资产和负债；二是城市大管家的业务发展是处于快速增长阶段，投入较大，因此会导致资产负债率偏高。公司现在有更多的融资渠道，未来的资产负债率会保持在一个合理的水平。

9、政策的推动对大公司还是小公司更有利？公司怎么看待未来的竞争格局，和公司在未来所能占有的市场份额？

答：环卫行业随着国家政策的推动，市场在这两年招标金额越来越大，期限越来越长，合同内容越来越丰富。因此，政府会更希望有能力的企业来承接这些项目，因此，大企业在这方面会更有优势。

随着竞争的加剧，市场会逐渐向头部集中。公司长期的市占率目标是 20%以上。

10、垃圾分类项目是怎么收费的？是向政府收费还是居民？公司计划往垃圾后端处理投资，是否会造成公司资产过重？

答：垃圾分类项目目前是政府付费模式。公司投资两个 BOT 项目，主要是因为这两个项目稳定性、收益性较好。公司对于后端项目的投资会谨慎，会选择优质的项目去投资。未来三五年主要还是发展环卫项目，同时积极地关注后端项目。

11、广州的两个 BOT 项目的收费是从政府收费吗？价格也是政府定价吗？

答：是政府付费模式，单价在合同中有明确约定。

12、因疫情影响，国家出台优惠政策，公司是否有估算过优惠政策在全年的占比情况？

答：因优惠政策延期到今年底，可以根据一季度的乘以 4 来估算。

13、目前公司的订单结算周期是怎么样？公司是如何控制平均的回款周期？

答：公司绝大多数订单是月度结算，但因长周期的项目越来越多，也有不少季度结算的。公司对于回款有严格的考核机制，通过各种方式来加大回款的力度。

14、公司什么样周期的订单多一些？

答：公司的订单周期平均在 8 年左右。

15、从公司的年报当中，看到公司给一家名叫广州启明供应链的公司做了大额的担保？请介绍一下这家公司的基本情况，包括这家公司与侨银环保的关系？这家公司主要集采了什么内容物资？

答：广州启明供应链是公司的全资子公司，用于集采，主要集采车辆设备、垃圾桶、雨衣、扫把、工衣等。

16、在环卫工人管理方面，是否有行业壁垒，这能否成为公司的优势？公司接手环卫工人的时候，是否需要跟政府承诺多长的时间内不能减员，这样对公司机械化是否会造成影响？

答：如何很好的管理环卫工人，是环卫行业的一个难点，公司经过 20 年的发展，已经积累了很多的实操管理经验，形成了一套科学合理的方法。

在接收新项目时，一般会与政府承诺 3-6 个月不会解雇员工，平稳过渡，后面会按照公司的绩效考核管理体系来优化人员结构，提高人员工作效率，提高公司的管理效益。

对机械化没有影响,公司会结合项目的实际及时间点积极地推动机械化。

17、在招投标过程中,哪些城市的潜力比较大?

答: 尚未市场化的任何一个城市都有很大的发展空间。

记录人: 廖世银

审核人: 陈春霞