

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：2020-015

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
参与单位名称及人员姓名	东吴证券、财信证券、中金公司、华泰证券、长江证券、中银基金、碧云资本、北京颐和久富投资、浔峰资产等
时间	2020年10月27日 16:30开始
地点	公司会议室
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10月29日

会议纪要

会议名称	东吴证券等机构线上调研会		
时间	2020.10.27 16:30 开始	地点	电话会议
参会人员	东吴证券、财信证券、中金公司、华泰证券、长江证券、中银基金、碧云资本、北京颐和久富投资、浔峰资产等 公司人员：财务总监：陈立叶；董事会秘书：陈春霞		
主持人	/	记录人	黄美华

纪要内容：

一、介绍环节

侨银环保成立于 2001 年，一直致力于环境卫生事业，公司竭力打造成为优秀的“人居环境综合提升服务商”，2020 年 1 月在深交所中小板成功上市，成为中国第一家 A 股上市的环卫服务企业。

（一）核心竞争优势

1、先发优势。侨银环保深耕环卫市场近 20 年，积累了丰富的项目管理经验；

2、战略领先。公司致力于人居环境综合提升事业，为城乡公共环境卫生管理提供整体解决方案，一直秉承“每到一城美一城”的企业使命，制定了“人居环境综合提升”的核心战略，然后在这个核心战略下部署实施“城市大管家”和“环保创新技术”双轮驱动战略，全产业链协同发展；

3、专业领先。公司不仅具备行业相关资质，而且主编和参编了多项国家级行业标准的制定，引领行业规范；

4、影响力优势。公司是中国城市环境卫生协会副会长单位，连续 3 年被评为中国环卫行业十大影响力品牌前三甲、连续 11 年被评为广东守合同重信用企业。凭借专业的环卫服务、突出的行业贡献及规范的公司治理，公司荣获 1700 多项荣誉。

5、业务量优势。公司围绕双轮驱动战略，稳扎稳打，积极拓展业务，

不断扩大业务范围，截至 2020 年前三季度，公司在全国 18 省 70 余个城市建设并运营近 300 个项目，为 30 多个创文创卫的城市提供了优质服务，项目数量、作业面积居行业之首，积累了各种气候条件、地理条件下的现场管理经验。

（二）2020 年前三季度业绩情况

面对突如其来的疫情和错综复杂的国际国内形式，公司一方面持之以恒做好疫情防控，确保全体员工零感染；另一方面，多措并举实现全面、安全有序地复工复产。从前三季度业绩来看，公司交出了一份亮丽的答卷。前三季度公司实现营业收入 21.92 亿元，同比增长 39.26%，实现归母净利润 2.93 亿元，同比增长 194.17%。公司的现金流和每股收益都实现了 3 位数的较大增长。单季度来看，业绩也表现也十分亮眼，实现营收 7.42 亿元，同比增 27.80%；归母净利润 1.07 亿元，同比增 175.69%；经营现金流也实现了 3 倍的增长。总结前三季度，公司的整体业绩都呈现高增长的态势。

（三）资本运作方面

报告期，公司已经拿到了可转债的批文，接下来就是发行的相关工作了。本次发行可转债，是公司上市以来的首个资本运作事项，这也使得公司的融资渠道更加多元化，为公司的持续健康成长提供了低成本优质的资金支持。

（四）战略规划方面

公司一直坚持打造了“城市大管家”与“环保创新技术”双轮驱动战略。在城市大管家方面，公司凭借在管理、技术、设备、经验等各方面的竞争优势，加快拓展城市环境综合管理，从横向拓宽产业链；在环保板块方面，积极关注，谨慎投资，从纵向上延长产业链。

（五）社会责任

作为上市公司，侨银环保在履行企业社会责任方面做出了突出的贡献，疫情爆发之初，公司紧急成立了疫情危机防控领导小组，部署疫情防控重点工作，主动在服务区内开展了消毒杀菌工作，并制定了严格的疫情

防控操作规程，体现了公司突出的应急管理能力；在艰难时期，公司提出“六不承诺”为社会做表率；同时，公司以自有资金捐赠 2000 万元发起设立公益基金会，主要用于扶贫救灾慈善工作及长期的社会公共卫生安全防控等。在整个疫情期间，公司保障了全国 60 多个城市的城乡环境卫生安全，抗疫事迹获得中央电视台、新华社等全国媒体的关注与各界的肯定。

疫情过后，面对自然洪水灾害，公司在江西、安徽、江苏、广西等区域的两万多名一线环卫工人参与抢险，洗扫消杀，与灾区群众共抗灾害，重建家园。

公司凭借优质的服务质量、丰富的管理经验、优秀的企业担当，获得了业主单位的高度认可。截至目前，公司已经为 30 多个创文创卫的城市提供了优质服务，其运营的环卫项目（如铅山项目、姚安项目以及广丰项目）均获得全国城乡环卫一体化典型案例。

综上所述，公司在业界的口碑正在不断的提升，加之公司规模的不间断扩大，未来将会向资本市场交出更满意的答卷。

二、问答环节

1、公司前三季度业绩提升明显的主要原因是什么？

答：公司前三季度业绩增长的原因主要有三大点：①公司的项目运营数量和规模都实现了高速增长；②公司不断地优化项目运营管理，加大智慧管理系统的建设和应用，持续地提升公司运营管理效益；③疫情优惠政策影响，主要有增值税减免、社保公积金减免、还有低息贷款等。

2、截至当前环卫服务新增订单年化金额和合同金额？在手订单情况如何？全年订单目标多少？

答：截至到 2020 年 9 月末，公司在手订单总额和年化金额与上半年相差不多，前三季度共新增 18 个项目。公司会继续努力开拓市场，获取更多的订单，提高市场占有率，以更高的业绩回报股东。

3、公司前三季度毛利率水平如何？公司认为环卫服务项目的毛利率未来走势大概在什么水平，主要的提升驱动因素有哪些呢？

答：公司前三季度综合毛利率为 29.07%，整体呈稳定增长态势，高于同行业公司的平均水平。公司还在进一步加大了智慧环卫的投入和加强精细化管理，在未来 3-5 年，公司预测还会有 2%左右的提升，5 年以后，随着行业的变化，“环卫+”的服务和管理越来越强，智能化装备也会越来越多，相信毛利率还有进一步的提升空间。

4、现在有一些物业公司也想进入环卫服务行业，怎么看待与物业公司的合作或者竞争？

答：随着环卫服务的市场化改革及一体化进程的推进，行业的市场空间越来越受到资本市场的广泛关注。物业企业的参与，推动了“物业城市+城市大管家”的概念，这恰恰说明了对公司产业价值的认可。公司也希望通过多方资本的进入一起把行业做得更大，使行业内涵进一步丰富。目前的环卫服务内容已经由清扫保洁扩张到绿化养护、管网道路养护、市政公路管理等。公司作为环卫行业领军企业，紧紧围绕“人居环境综合提升”的核心战略，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、城市公用设施管理维护一体化、规划投资建设运营一体化”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。“城市大管家”是基于城市的环卫服务业务，从横向拓宽产业链，为城市提供综合管理服务，比如绿化、公共设施维护、下水管道清梳、公厕维护、垃圾中转站维护等等，延伸到城市各方面的综合服务。“环保创新技术”主要是垃圾的后端处理业务，从纵向上延长产业链，积极积累并不断创新环保技术，在充分的市场调研和可行性论证的前提下承接更多优质的垃圾后端处理业务。同时，在垃圾分类领域，公司积极探索垃圾智慧分类运营模式，对垃圾前端分类、中端收运、末端处理实施全链条管理。

5、可否请公司介绍一下现在在手的生活垃圾处置及环卫工程在手项目的情况，具体的产能，未来公司向环卫下游拓展的主要计划有哪些？

答：目前公司在手的生活垃圾处置主要是两个 BOT 项目，其中广州市李坑综合处理厂 BOT 项目，日处理餐厨垃圾 1000 吨，是世界上单体规模最大的餐厨垃圾处理厂，10 月中旬项目从带料调试阶段进入了试运营阶段。另一个是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，主要处理对象为园区内企业产生的污水，日处理 3250 吨渗滤液，目前已正式运营，各方面指标正常。

未来公司还将严格按照战略布局向“城市大管家”+“环保技术创新”双轮驱动的方向发展。尽管前三季度订单量不多，但公司会坚定年初制定的开拓计划，对市场人员考核要求不变，力争实现全年目标。对于“环保技术创新”，公司会积极关注新技术的应用，对于后端生活垃圾处置，这类项目投资大，回收期长，公司投资前会谨慎考虑当地财政情况、项目的经济效益、技术的先进性和可复制等。

6、公司认为在环卫上下游产业链中，是前端向后端拓展更加容易还是后端向前端拓展更容易？类似公司目前已有的环卫服务是否能够帮助公司去拓展后端处置的项目？

答：公司现在是采用“城市大管家”与“环保创新技术”双轮驱动发展战略，上下游拓展都有战略的相关性，向前端装备制造拓展，需要企业掌握设备应用过程中的改进需求，底盘和装备改造技术都比较成熟，公司会谨慎考量这类投资是否合适，暂时还没有这方面的投资计划。公司布局后端的时候更多是布局后端的技术研发和技术应用，公司不会过多的在后端进行大规模的投资，主要看政府是否对于前后端一体化有要求，或者环保项目属于特别优质类型。现有投资的两个广州 BOT 项目是因为这两个项目在广州一线城市，政府的财政能力比较稳健，垃圾量也有保证，因此未来的收益预期比较好。公司会谨慎选择环保类型的项目，2020 年投资的几个环保项目中，都是投资额相对都比较小，预期收益又比较好的类型。

7、公司如何看待今年行业新增订单期限在缩短，公司认为未来行业趋势主要会呈现什么状态？

答：我们判断今年的全市场平均合同期限在缩短是一个非正常的趋势，主要受疫情影响导致招投标工作未能完全正常召开。未来行业的平均合同期限应该还是会变长。

8、公司认为团队拓展会有上限吗？

答：目前来看不存在上限。环卫行业是一个人多、事杂、面广的行业。公司目前是按大区制管理项目和人员，目前有十五个大区，每个大区都有市场开发和运营管理相对应的团队，市场开发人员负责所辖区域的市场拓展，运营管理人员负责所辖区域的项目运营管理，既有明确分工，又有团队协作和资源的整合。公司对项目管理团队实行责任制管理，对质量、安全、成本、回款等重点工作进行考核。项目管理团队根据考核要求，进行精细化管理，层层下推到每一位员工。整套管理机制可以不断地复制和延伸，不存在上限。同时，公司开发的智慧环卫信息化系统平台，也能够很好的提升公司精细化管理的效率。

9、前三季度优惠政策影响多少？增值税和社保减免会持续到什么时候？

答：前三季度优惠政策总共影响大概 1 亿元。社保减半的优惠政策截止到 2020 年 6 月 30 日，社保全免和增值税减免的优惠政策是截止到 2020 年 12 月 31 日，故预计下半年的优惠政策的影响会有所减少。

10、公司目前对外采购的模式是怎样的？主要采购哪家环卫装备企业比较多？在采购装备的时候主要考量哪些因素？

答：公司采购设备看重性价比和交货周期，目前主要的供应商包括中联、龙马、比亚迪、宇通、烟台海德等公司。

记录人：黄美华

审核人：陈春霞

