

证券代码：000967

证券简称：盈峰环境

盈峰环境科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20210507

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	广发基金、银河基金、汇丰晋信、金元顺安、中信资本、汇添富、安信基金、中国人保资产、中银基金、三峡资产、广发证券、东吴证券、安信证券、长江证券、申万宏源、中电投、裕晋投资、天风证券、弘尚资产、鹏华基金、国盛证券、华创证券、中信证券、海通证券、华安基金、华创证券、光大证券、中荷环保、石智基金、国开证券、中庚基金、兴证基金、太平洋保险、中国平安、远希集团、中海基金、东北证券、国金证券、东方证券、华泰证券、兴业证券、西部利得基金、景熙资产、若川资本、翊安投资、华金证券、中原证券、诺德基金、欧擎资产、开源证券、万家基金、季盛投资、淳厚基金、山西证券、中金公司、方正证券、青榕资产、平安养老、宁银理财
时间	2021-05-07
地点	中国上海
上市公司接待人员姓名	公司董事长兼总裁马刚、高级副总裁兼城市服务事业部总裁陈培亮、副总裁兼财务总监卢安锋、副总裁兼董秘金陶陶、副总裁兼装备事业部执行总裁虞小跃、副总裁兼首席技术官张斌、副总裁兼战略投资总监保志璞
投资者关系活动主要内容介绍	1、2020年公司“5115”战略的执行情况？ 公司“5115”战略概括为5年内（2020年-2024年）环卫服务总合同额达到1000亿元，2020年目标完成358亿元；5年内（2020年-2024

绍	<p>年)，环卫服务营业收入达到100亿元，2020年目标完成19.26亿元。</p> <p>2020年，公司完成环卫服务总合同额达到370亿元，环卫服务营收19.69亿元，2020年公司很好的完成了年初制定的目标。2020年公司的营收143.32亿元，同比上涨12.89%；扣非净利润14.32亿元，同比上涨14.38%；经营活动现金流同比上涨13.74%。中联环境2018年-2020年累计扣非净利润37.78亿元，累计超额完成0.56亿元。2020年公司环卫装备的营收实现83.35亿元，同比增长18.78%，行业排名第一；环卫服务新增年化合同额12.48亿元，新增合同总金额125.74亿元，行业排名第一。</p> <p>2、2021年公司的战术举措有哪些？</p> <p>行业市场持续放量，具体体现为三大风口。一是“碳达峰、碳中和”推动新能源化、电动化，我国环卫车保有量55万辆；二是城市“精细化、物业化”管理推动环卫装备小型化，人行道36亿平米，城市背街小巷24亿平米，县城和小镇道路面积30亿平米；三是环卫服务市场规模不断提升，环卫服务市场化程度不断提高。</p> <p>公司的战术举措重点四个方向。方向一阵地战，充分发挥装备销售网络和服务项目开发网络之间的联合作用，下沉渠道，以省为单位，装备市占率与服务市占率协同增长，充分发挥项目运营和项目商务获取之间的联动作用，精耕细作，以客户为中心，二次挖掘项目；方向二人才战，致力于成为行业第一的标杆示范单位，打造一支多兵种精锐的部队，逐步提升组织的整体力量，坚持内部培养与提拔；建立学习型企业文化，打造和复制优质基因；方向三科技战，“装备+服务”迈向“科技+服务”，全力研发智能小型环卫作业装备；方向四信息战，全面推进IBS168(Infore Business System)建设覆盖装备、城服、固废等业务，持续推动智云平台建设。</p> <p>3、根据环卫行业今年的形式，公司的服务订单情况与去年的区别，以及面临的竞争是怎样的？</p>
---	--

首先我们会根据市场的商机去判断、获取服务订单，订单的总额与去年同期相比有一个大幅的增长，通过过去5年的努力，公司不断拿下大城市的服务订单，使得公司在城市服务领域的知名度和品牌影响力都在持续增长，在手订单总额和年化总额不断攀升。而且公司在手订单合同多为长期合同，平均订单寿命超过10年以上，经营稳定。

目前环卫行业前景较好，行业阶段性的竞争加剧，对全行业来讲其实是提供了一个强而有力的推劲，是未来市场的必然趋势。我们认为，未来的环卫市场会在竞争中逐渐向前十名的公司集中靠拢。面对阶段性的竞争，依据我们在环卫行业的积累和沉淀以及不断创新，我们认为未来公司仍然会保持行业龙头的位置。

#### 4、公司未来在环卫装备市占率的提升中将会采取怎样的策略呢？

公司未来提升环卫装备产品的市占率会从两个大方向去抓住市场的机遇，第一是对产品做增量，第二是对客户做增量。产品方面：公司的路面清扫车、垃圾转运车、小型装备等等都有一定程度的强化，且其市占率在和市面上的一些中高端产品基本持平。从去年到现在，我们达成一致要对产品进行增量，公司成立了多款产品的决策委员会，力求通过科技创新研发出多款贴近市场需求的产品。客户方面：通过调整营销战略，提升直销能力，拉近客户距离，了解客户需求直达痛点。

近几年，我们环卫装备的市占率在不断提升，根据客户的真实需求，持续不断地研发创新，提高自身产品的质量水平，从而提升公司环卫装备的市占率。

#### 5、公司新能源环卫装备的市场情况是怎么样的？

2020年，公司新能源环卫车辆销售数量为1,367辆，同比增长42.69%，占市场份额27.85%，排名第一。纯电动环卫车辆销售数量为860辆，销量增长32.10%，占市场份额23.06%，排名第一。且第

一辆氢燃料多功能抑尘车诞生，并已上市销售。

未来五年，新能源环卫装备的渗透率会不断提高，公司会根据政府对新能源的购买能力，努力拿下政府市场化的份额，带着新能源环卫装备给政府提供服务，在满足政府对新能源环卫装备需求的同时，带动了公司环卫装备和环卫服务的成长，实现双轮驱动的发展。

#### 6、公司目前的研发投入和产品创新进程是怎样的？

公司在过去的5年，不断地积累沉淀和创新，把握住未来新兴趋势的技术储备和技术布局，坚持践行公司核心价值观——科技创新是我们的根本。一方面公司通过加大研发投入开发新产品保持高毛利率，另一方面通过信息化手段管理工厂与供应链来达到控制成本的目的。

整体上的研发战略重点是在智慧环卫平台，整个生态大数据的支撑和技术方面，在新能源环卫车和小型环卫设备上面做重点的布局聚焦。产品创新方面，公司的新能源产品能持续领跑全行业，种类齐全。公司的小型环卫装备是引领行业、型谱最全的智能小型环卫机器人产品族群。

公司近几年围绕着以上战略重点和战略方向，构建了行业领先、非常强大和专业的人才团队，技术人员数量在不断地增加。公司将坚持打造具有核心竞争力的人才梯队，加大研发投入，不断开发新产品，保持高毛利率和高利润率。

#### 7、中联环境三年对赌期结束后，公司后续的规划是什么？

公司的核心价值观是客户是我们的衣食父母；员工是我们的事业合伙人；业绩导向，能者上，庸者下；科技创新是我们发展的根本。中联环境并购以来，每个关键时点的规划都做得很到位，2018年-2020年累计扣非净利润37.78亿元，累计超额完成0.56亿元，可以说是一个很成功的并购案例。下一阶段，从企业经营的角度来讲，

	<p>源源不断的优秀人才来加入到企业里面是一个企业兴旺的依靠，公司实行人才四高战术——高素质、高激励、高业绩、高组织化，下一步需要做的就是积极践行核心价值观，员工是我们的事业合伙人，让所有的员工分享企业成长的成果，给所有的投资者、股东带来高回报。</p>
附件清单	2020年环卫工人收入现状及环卫装备替代人工发展潜力白皮书