

证券代码：300948

证券简称：冠中生态

青岛冠中生态股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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	上海冰河资产管理有限公司 刘春茂
时间	2022年3月11日（周五）15:30-16:40
地点	线上电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书张方杰先生 财务总监、副总理由芳女士 财务部经理徐宏先生 证券事务代表田纳纳女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、 观看公司宣传片</p> <p>二、 问答交流</p> <p>Q1：介绍一下贵公司从事的主要业务。</p> <p>回复：公司主要从事生态环境建设业务，具体包括以植被恢复为主的生态修复业务以及部分园林绿化和市政公用等城市环境建设业务，属于“生态保护与环境治理行业”。历经多年的行业深耕和研发积累，公司已成为集投融资、技术咨询与研发、关键材料生产、关键装备研制、项目勘查设计、施工、</p>

管护为一体的专业性生态修复企业。

生态修复为公司的主导业务，包括植被恢复、综合性治理、水环境治理等业务，秉承“为环境服务”的理念，使待修复区域恢复或具备自然环境应有的生态功能和生态结构，并能持续健康演替发展。主要适用于植被遭受严重破坏或自然生长困难、采用常规的绿化技术方法和手段难以修复和建植植被的地方，如矿山开采区、尾矿与垃圾堆场、工矿废弃地、江河海堤（坝）、岛礁、各种破损山体或边坡、风积沙地与荒漠化地区。

针对植被遭受严重破坏、采用常规的绿化技术方法难以修复的环境，公司主要依托自主研发的优粒土壤、喷播设备和团粒喷播植被恢复技术开展业务，并区别不同实地情况设计不同的生态修复方案，实现生态受损区域的植被恢复与生态功能重建，达到修复区域内的新建植物群落与原生植被自然融为一体的效果，没有或人工痕迹极少，使环境归于生态、归于自然。

公司的城市环境建设业务包括园林绿化业务和市政公用业务，是公司在聚焦生态修复核心业务的基础上，为增强盈利能力对业务领域的战略拓展。其中，市政公用业务主要是对包括市政道路、广场、河道、公厕等公共区域进行环境卫生管理，具体服务内容包括垃圾的分类、收集、清扫清运和处置、绿化带养护、公共厕所维护，以及重大活动环卫保障等。该类型业务对公司收入贡献比例不大，但规模和回款相对稳定。

Q2：公司服务区域情况，山东以外区域拓展情况以及未来预期？

回复：公司往年项目覆盖全国五个气候带类型、32 个省

市自治区,近几年项目相对集中的山东省外区域有云南、西藏、江西、辽宁、山西、北京、广东、河南等地,未来侧重于云南、辽宁、江西、山西等地的亿元以上规模的项目推进。

Q3: 公司目前各项业务在手订单情况,政府客户占比情况,订单执行周期; 2021年订单执行情况,今年合同执行目标?

回复:公司在手订单以综合生态治理业务、景观绿化和市政公用业务为主,另有一小部分育苗销售业务,现在公司的土壤修复板块也正式设立起来了,引进了专门的团队和高端人才,目前该板块的土壤调查业务已签订小规模订单合同。在手订单中,政府部门及政府投资平台占比约95%左右,订单执行周期根据业务类型和项目规模大小有差异,比如市政公用业务是典型的政府年度财政预算内支付项目,服务期间内按年度合同执行;生态修复和景观绿化项目则要看项目规模大小,像建水和高青这样的过亿规模项目一般建设期在两年左右。2021年订单执行情况比较好,2022年的合同执行目标后续可关注2021年年度报告。

Q4: 公司下游客户结构情况,主要特征,需要公司服务的业务类型情况。

回复:公司下游客户有政府部门及其授权的或下属的国有性质主体、存在修复需求的工矿企业、房地产企业以及地质勘察与设计单位、建筑施工企业等。国有政府部门以市政公用局、自然资源与规划局、城市管理局等为主,公司一般作为总包方与这些部门签订合同,承接项目多以规模较大的综合性生态修复项目为主,存在修复需求的工矿企业和房地产企业发包的项

目多为植被恢复相关业务，地质勘察与设计单位、建筑施工企业一般与公司作为联合体从政府部门或者国资平台承揽综合性生态修复业务或者景观绿化业务，或者公司作为其专业分包单位承揽植被恢复业务。

Q5：深创投带来资源和订单情况，公司的品牌与口碑。

回复：深创投入股对公司开发西北区域市场起到了积极的促进作用，公司的技术优势及多年来项目实施的经验，也为公司塑造了良好的品牌形象及声誉，越来越多的新增客户与公司合作，驱动了主营业务收入的增长。此外，公司的生态修复效果获得了客户的认可，许多存量客户与公司保持稳定的合作，如大理市自然资源局、大理海东开发园林绿化有限公司、青岛市崂山区城市管理局等，由此创造了新的增长点。

Q6：采购原材料情况，原材料价格波动对主营业务的影响。

回复：公司采购的原材料包括喷播用土、种子、纸壳、农作物秸秆等配置优粒土壤所需材料、苗木及各种工程材料，公司采购的具体材料受到项目设计要求、地域环境、气候条件、供求关系等因素的影响，因种类繁多、规格大小不一，单一品种或规格采购价格较低，单价可比性不高。其中喷播用土采购价格受项目当地供求情况影响较大，苗木价格与产品种类、高度、冠径等因素相关；农作物秸秆等人工土壤生产所需的有机质材料为农作物下脚料，单价较低，整体变化不大；施工项目所需金属网、石材等工程材料价格也主要与种类、规格、品牌等相关。原材料价格波动整体对公司主营业务影响较小。

Q7：生态建设综合性治理未来 3-5 年，总体需求和市场空间情

况？

回复：生态保护和环境治理整个行业的范畴很大，其中仅土壤修复的市场容量之前就有专家估计在万亿以上规模。根据相关统计数据，2011年至2019年，我国生态保护和环境治理业固定资产投资额（不含农户）规模逐渐上升，年均复合增长率达21.27%，2019年完成投资额约7,499亿元，同比快速增长37%，远高于整体固定资产投资增速。受疫情影响，2020年全年用于生态保护和环境治理的固定资产投资虽然放缓，但总投资额仍然超过8,000亿元。碳中和、碳达峰背景下，国家对生态环境改善的政策支持会在很长一段时间内保持力度，此外，人类社会的基础建设、矿山开采等因人类活动导致的生态破坏会是持续的，修复需求也是持续的，所以综合看在较长时间内整个行业会保持在一定规模。

Q8：该行业竞争格局，公司在山东省外如何获取客户，公司竞争优势？

回复：科学开展大规模国土绿化行动，统筹山水林田湖草沙系统治理，实施生态保护修复重大工程——这是党的十八大报告把生态文明建设纳入“五位一体”的总体战略布局之后，全国生态文明建设呈现出来的特点和趋势，因此行业内原以地产和市政园林景观为主营业务的公司均出现向生态修复、文旅建设等方向转型的情况。而国土空间规划下越来越多的城市大型综合生态治理项目随之出现，要求企业能够有针对性的系统筹划，定制化的设计整体修复方案，所以，行业内企业逐渐向综合型生态修复治理方向发展，行业集中度逐渐提升。

公司近几年一直注重省外市场的布局，增加了驻地化市场人员的配置和分支机构的设置，成果十分显著，比如公司在西南和西北地区分别围绕大理、拉萨和延安成功以点带面、辐射周边不断取得市场深耕订单，2021 年云南地区还签订了公司规模最大的建水项目合同；公司还将借助黑龙江齐齐哈尔、辽宁海城以及江西乐平、广东珠海项目的实施进一步拓展东北和华南市场；此外，公司还将整合股东和合资方的资源，加大省外市场布局，提高公司省外业务的规模占比。

经过多年的研发和实际应用，公司已经形成了一个独特完整的一体化生态修复业务实施链条——投融资、技术咨询与研发、关键材料生产、关键装备研制、项目勘查测绘、规划设计、施工建设、运营维护等。与行业内企业相比，公司是业内少数具备材料加工与生产和装备研制环节的生态修复企业，这一独特的业务环节来源于公司独特的生态修复技术路线，构成了一体化业务链条中的重要一环，也是公司核心技术在实践应用时具有效果优势和成本优势的重要保证。同时，公司的技术优势和管理运营经验分布在整个链条的不同环节，和行业内大多数企业仅专注于施工或者少数环节相比，公司具有较为明显的竞争优势。此外，公司经过 20 多年的实际应用，在生态修复领域实施的修复项目覆盖各类区域环境，在参与不同类型项目建设的过程中，公司不断的升级和完善项目施工和管理体系，亦积累了丰富的跨区域项目实施经验，对行业的理解更加深刻，对技术和方案的应用更加灵活并适合不同客户的多样需求。

Q9：公司季报显示经营性现金流偏弱的原因？

回复：公司 2021 年第三季度报告显示经营活动产生的现金流量净额同比下降较大，主要系以前年度施工项目大都在造价审计结算阶段，报告期末还未到回款节点，回款项目的数量、金额较少，而上年同期完工结算类项目较多，集中进入回款节点，回款项目数量、额均较高；另 2021 年度承接的个别造价较高的大项目因施工工期集中在下半年，为保证项目工期如期进行，公司对此类项目的供应商采购资金投入需要大幅增加，但客户资金预算集中安排在 2022 年春节前后，导致项目实际回款时间晚于预期。综上因素，报告期经营活动现金流入较上年同期减少，但经营活动现金流出比上年同期增加，因此导致经营活动现金流净额比去年同期大幅下降。

公司的经营性现金流随着项目付款周期变动呈现一定的周期性，有时候大规模项目的阶段性单笔回款就能决定当年的现金流情况，结合在手订单的实施进度，预计近一两年这个情况会逐步改善并明显扭转。

Q10：公司未来战略规划，目前公司研发投入，行业技术壁垒，行业未来发展趋势是什么？

回复：公司在深交所创业板上市已经满 1 年，未来会借资本市场力量以及全国上下践行“两山”理论、推进生态文明建设的大好势头把公司规模做起来，近一段时间会把“全面提升公司持续发展能力”的发展战略作为工作着力点，继续以植被恢复、水土保持、防沙治沙、水域和综合性治理等核心生态修复业务为主，以专业分包、PPP、EPC 以及市场化等多种订单获取模式围绕产业链深耕市场，未来土壤调查、土壤修复业务

	<p>会随着项目经验的丰富和资质提升逐步成为公司一个新的利润增长点。</p> <p>我国生态修复行业的发展是近二三十年的过程，期间行业面临多头主管、缺乏行业标准、无序竞争等问题，近些年随着国家对生态环保问题的重视和政策持续加码，行业开始趋于规范，竞争格局也在发生变化。以往进入行业的壁垒主要体现在技术能力上，因为生态修复工程涵盖的学科和技术手段众多，针对特别复杂的立地条件，常需要针对性的进行研发、设计、落地实施及后期管理的一体化修复能力，确保项目效果的完整性与持续性，实现生态修复的目的。现在行业壁垒综合体现为技术能力、资金实力和项目经验上，尤其是生态修复市场开始呈现出资本驱动的特征，大型综合性的修复项目对行业内企业提出了更高的要求。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年3月14日