

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：2022-003

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	深圳高申资产管理有限公司杜金轶、陈健
时间	2022年6月24日（周五）15:00-16:00
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
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、 介绍公司基本情况</p> <p>公司主营业务情况、典型案例介绍、技术路线及与同行业公司对比、生态修复理论与研发创新研究等。</p> <p>三、 问答交流</p> <p>Q1：公司各项业务主要成本构成？</p> <p>回复：公司根据不同业务类型，主要成本构成有所差异。公司主营业务成本由生态修复业务和城市环境建设业务构成，按照性质分类，公司营业成本包括直接人工、直接材料、分包成本、机械费用及其他费用，各自成本占比有一定规律分布特</p>

征，但同时受作业季节性、业务结构、作业方式、项目地质环境特点等影响而有所波动，具体如下：（1）直接人工：人工费用主要系公司自身项目现场人员的薪酬成本。（2）直接材料：直接材料主要包括制备人工土壤所需原料、施工项目所需钢筋、金属网、石材等工程材料及苗木。（3）分包成本：分包成本主要包括项目施工的劳务分包及专业分包费用，占营业成本的比重最大。公司主要聚焦团粒喷播核心作业，其他简单施工操作主要通过劳务外包解决，土石方工程、铺装工程、路面工程等专业工程则采用专业分包的方式。（4）机械费用：公司核心作业设备喷播机系自行研制，对于施工过程中所需的其他机械设备，除少量外购外，通常以机械租赁的方式解决。（5）其他费用：其他费用主要包括物流费、水电费、租赁费、设备折旧费及项目部人员发生的差旅费、办公费等各项开支。

**Q2：公司各业务板块利润贡献情况？**

回复：公司各工程项目受项目类型、项目规模、项目工期、项目结算方式、项目施工难度、发包方对项目建成效果的要求等多个因素的影响，具有其独特性，属于“定制型”产品，因此不同项目的毛利率水平存在差异。此外，单个规模较大的项目对公司综合毛利率影响较大。2019年度至2021年度，公司综合毛利率分别为43.33%、42.87%、40.81%，其中植被恢复项目的毛利率分别为47.65%、42.49%、48.42%。

**Q3：未来公司所处行业发展方向及市场天花板情况？**

回复：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。随着国家对国土生态环境保护与修复领域投入持续加大，生态环境建设领域的投资将持续保持高速增长的态势。在此背景下，越来越多的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，不仅能够定制化的设计大型的整体修复方案，还要具备一定的资金实力和专业的施工建设能力，所以行业内企业越来越向综合型生态修复治理方向发展，行业集中度逐渐提升。同时，近年来生态修复市场又呈现了资金驱动、治理市场化模式、央企及地方国企纷纷高姿态进入的特点，对业内企业带来了挑战和竞争。

生态环境会一直处于破坏与修复的持续变化中，生态修复也相应是持续性工作。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，故公司近年来开始积极以PPP、EPC等模式承接并展开项目建设，以期成为能为客户提供多层次、一揽子环境问题解决方案的服务商。今后，公司会以专业分包和EPC模式为主，同时会综合考虑资金情况、在控制风险的前提下，以矿山生态修复市场化、PPP、EPC+F、EOD等更复杂模式承揽体量更大的综合性生态修复项目。

#### **Q4：公司未来几年的发展规划？**

回复：公司将继续围绕“成为世界一流生态修复专业化企业”的发展愿景，以“为地球播种未来，让大地重披绿衣”为公司使命，坚持诚实奋进、协作高效、社会价值、共同成长的

核心价值观，以基于数据的管理提升为工作抓手，以市场开发和科研创新为两个基本点，促成公司形成集投融资、技术咨询与服务与研发、关键材料生产、关键装备研制、项目勘查设计、施工与运营管护以及生态产品开发销售为一体的全要素、全过程产业链条，最终成为为客户提供生态环境的保护修复综合解决方案的行业龙头企业。

未来几年内，公司将完成“生态修复产品生产基地项目”建设，继续巩固和稳步提升生态修复业务的整体研发水平、装备工艺水平和施工能力，一方面通过拓展成熟技术应用的深度与广度，推动生态修复市场的成熟与应用场景细分，另一方面通过持续不断的创新研发始终保持公司在领域内的技术带头地位，通过新技术的市场化来提高公司产品的附加值和市场占有率，保持公司在行业内的竞争力和影响力。

公司将逐步把 ESG 理念导入日常管理和业务经营中，一方面树立精品工程意识——高质量实施好生态修复项目、恢复受损区域绿色植被，就是改善生态环境、贡献碳汇力量，另一方面把环境、社会责任和公司规范治理落实到企业决策、业务模式、人才培养、供应商管理乃至日常工作的方方面面。公司还将建立 ESG 信息披露机制，促进与利益相关方沟通，推动公司可持续经营和发展。

公司将借助资本市场进一步做大做强，在夯实生态修复固有主业的同时，把土壤环境监测和土壤修复板块尽快做起规模，工厂化育苗项目尽快实现中试和规模化落地生产，在时机成熟的时候，公司也将在水污染治理、垃圾处置等相关领域拓

	<p>展新的业务。</p> <p><b>Q5：疫情对公司 2022 年经营情况的影响？</b></p> <p>回复：公司主要从事生态环境建设业务，项目遍布全国各地，小规模、区域性的突发疫情对公司影响有限，但大规模的全国疫情爆发会对公司投标、项目实施造成较大的影响。对此，公司加大了投标人员线上投标的业务培训力度，增设了线上投标的软硬件设施，确保疫情来临时可以通过非现场投标的方式参与投标。同时，公司把疫情防范要求贯彻到公司的项目“四会”中，把疫情防范措施作为项目安全考核的标准之一。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 6 月 28 日