

证券代码：002887

证券简称：绿茵生态

天津绿茵景观生态建设股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-01

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 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	永赢基金、汇添富基金、中信建投证券、趣时资产、国任财产保险有限公司、中信资管、西南证券自营投资部、国联证券股份有限公司、裕晋投资、北京高熵资产管理有限公司、中信期货有限公司、中信证券、欣至峰投资、嘉实基金管理有限公司
时间	2023年4月28日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事兼上海森氧文化旅游有限公司董事长祁雨薇、董事会秘书刘卓萌、财务经理张芷、证券事务代表钱婉怡
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司情况介绍</p> <p>1、财务情况</p> <p>2022年度：公司实现营业收入5.86亿，相较于去年同期基本持平，归母净利润1.54亿，相较于同期利润略减，根据同行业统计数据来看，2022年公司净利润，净利率，毛利率都位居于行业前列，盈利能力强是公司一如既往的优势。</p> <p>2023年一季度：公司实现营业收入6500万，归母净利润3300万，归母净利润同比增长14.7%，扣非归母净利润3291万，同比增长16.3%。总资产48亿，净资产24.5亿，货币资金15亿，货币资金储备非常充足；资产负债率49%，一直保持较好的资产负债结构。</p> <p>2、业务情况</p> <p>1) 业务模式上：公司由以工程业务为主转向绿地养护+文旅运营业务，</p>

逐步由工程型企业转变成为运营维护型企业。

2) 商业模式上：由全部对政府端的 To G 业务，逐步通过文旅运营业务的发展增加 To C 端业务。

目前公司主营业务为绿地养护、文旅运营、生态修复、林业碳汇四大业务板块。

绿地养护板块：绿地养护业务合同周期性强，能够给公司带来持续稳定的收入和利润增长。近两年公司绿地养护收入在总收入的占比不断提升，2022 年实现养护收入 2.46 亿元，占全年收入 42%，与 2021 年相比增加了 24%。现有绿地养护面积 4700 万平方米，其中 2022 年新增养护面积 1300 万平方米。就绿地养护市场规模来看，是千亿级市场。公司的绿地养护业务主要聚集在京津冀、内蒙、山东、河南、川渝等地，这些区域的绿地养护市场规模在 800-900 亿元。公司重点发展绿地养护业务：一是因为市场空间大，二是公司自身优势：1) 创新的业务模式，将绿地养护和文旅运营结合到了一起；2) 与一些金融机构共同推进绿地养护的新的融资模式；3) 利用技术和研发优势，用科研赋能绿地养护业务，在绿地养护上推进机械化智慧化以实现不断的降低成本，提高效率。

文旅运营板块：文旅运营板块是基于以下两方面背景：一方面是政府有大量存量绿地，盘活绿地资源是政府亟待解决的问题；另一方面，城市居民对于周边郊野公园，乡村短途旅游的需求在不断上升。2021 年公司开始布局文旅业务，成立了全资子公司森氧文旅，子公司森氧文旅主打的口号是绿色空间的综合运营商，主要从事绿色空间的运营及生态文旅开发。绿色空间指的是郊野公园、森林公园、城市绿地等偏生态自然类的资产。通过森氧文旅，进行绿色空间的规划设计、建设、后期运营。目前已经形成了五个产品体系。

森氧梦 秘密花园、嚙嚙兽梦幻森林这两个项目近两年已落地。森氧梦 秘密花园是以花园式精致露营和户外度假产品为主的体系；嚙嚙兽梦幻森林在 2022 年开放营业，它利用林下空间、绿地资源、水系空间来建设以户外亲子游乐运动、自然教育和休闲为主题的亲子乐园。

另外一个在天津即将推出的新产品是食物农场，主打改造老旧的农房和工业厂房，再结合农业的种植、科普、休闲和自然教育主题来设计产品。还有两个产品，梦不落村、运动工厂。这两个项目产品模型已经基本出来，即将落地，梦不落村是结合乡村振兴，利用没有太多生产力的村落和村庄，通过引进更多的活动去挖掘村庄的文化和故事，从而带动村庄更有活力。运动工厂的产品模型已经出来了，目前正在选择标的。它利用厂房资源，来结合户外的运动。未来我们希望把它做成体育类的培训和户外相结合的模式。以运动为主题，既能够作为培训教育和户外活动的场所，同时也能够吸引户外品牌运动类的客户，这个场所可以作为他们的体验店，以当下流行的品牌线下体验模式作为销售的触角。

IP 开发：嚙嚙兽梦幻森林是森氧文旅自有团队全程开发的 IP。在过去两年，一直在做大量以嚙嚙兽为主题的亲子类活动，希望通过主题活动巡演、开园仪式等活动来不断强化主题。与此同时，我们还开发了以嚙嚙兽为核心的衍生产品，涉及到文创、餐饮、手办玩偶等。对于嚙嚙兽 IP，我们是有信心的。我们现在在梳理整个零售产品和产品运营管理的手册。预计是在明年的时候，可能会在全国再开 2-3 个嚙嚙兽梦幻森林项目。

生态修复板块：一方面绿地养护的收入占比在不断提升，另一方面生态修复业务也在不断增加拿单量。依托于前期已经积累的技术优势，公司也在积极的参与新疆和西藏等地区的生态工程建设。近期，在西藏也会有项目落地。

林业碳汇板块：目前在做四方面工作：1) 依托现有的林地资源进行碳汇产品开发；2) 我林业碳汇的监测和计量；3) 筹建碳汇数字化平台；3) 依托研究院的技术研发优势，在增加绿地系统碳汇量上也在做一些工作。各方预计 CCER 交易管理办法在今年有望出台，出台后对林业碳汇业务发展有促进作用，一方面是我们林地开发出的碳汇产品可以进行交易，另一方面我们也在储备碳汇的监测和计量业务，若 CCER 启动，该业务的需求也会增多。

二、问答环节

Q1: 文旅相较传统主业，它对于我们的毛利率、费用率、盈利能力以及现金流的影响是怎样的？

A: 目前还没有做很准确的毛利的估算，但文旅项目的现金流回款是非常好的，比如企业来做团建活动这种 B 端消费，一般都是预付制。C 端消费的话，必须是凭票入园，所以回款非常有保障。

Q2: 2022 年我们几项主营业务的收入占比情况与年报里的业务分拆情况好像有不同，请问怎样去对应？

A: 年报里面分拆的是生态修复和市政绿化两个板块。这两个板块里面都既包括了工程，也包括了养护。公司年报里也有另一个数据，就是我们工程板块和养护板块分别占比收入情况，去年养护和工程板块收入分别约是 2.46 亿和 3.4 亿元。

Q3: Q1 毛利率有所提升，原因是什么？

A: 主要是在开工选择上做了调整，Q1 我们选择了一些毛利率比较高的项目先行开工。其他项目会在二三季度转化。

Q4: 应收款去年有较大幅增加，原因是什么？这些款回收的难度怎样？

A: 主要来自一些政府项目确认了收入结算，就转为了应收款。政府结算的确认是后期回款的重要前提。今年公司加大了对回款重视程度，今年年初已经把所有的回款任务精确到每个项目、每个人。

Q5: 有关乡村振兴的布局方面，公司年报中也认为农业农村可能是未来公共预算的优先保障领域，我们选择项目的首要考量是什么？会牺牲利润去拿公共预算优先保障的项目吗？

A: 现金流是我们选择项目的首要条件。公司养护业务在不断加大比例，因为养护业务的现金流相较于工程周期会比较短，基本是季度付款或者半年度付款。在选择工程项目方面，我们会选择付款相对有保障的专项债项目。且我们仍然会注重毛利率，毛利率高一直是公司的优势之一，在项目选择上会综合考量现金流和毛利率。

Q6: 财务费用率增加的原因？因为之前三季报说贷款利率有些下降，

与之似乎矛盾？

A: 2021年四月份发了可转债，5月起才开始计息，而2022年的可转债是全年计息。其他的在手PPP项目的贷款，去年是做了利率整体下调的。

Q7: 养护市场的规模、增速、竞争程度？公司主要竞争对手？

A: 养护市场是一个增量市场，目前千亿级市场规模。随着生态工程的建设，绿地养护市场还会不断增加。目前，部分绿地养护还在政府手里，自己养护，后续会逐步的市场化，这个市场的取得都是通过公开招标的方式，是公开透明的。从养护市场来看，公司具备优势：1) 创新的业务模式，将绿地养护和文旅运营结合到了一起；2) 利用技术和研发优势，用科研赋能绿地养护业务，在绿地养护上推进机械化智慧化以实现不断的降低成本，提高效率。竞争对手方面，还不像生态修复市场有很多大央企国企关注，所以市场有很好的机遇。

Q8: 我们养护板块的成本优势来自哪里？

A: 1) 我们在推机械化和智能化，以实现降低成本。2) 实现机械化和智能化后，就可以实现标准化管理，从而管理更大的区域，形成规模效应。3) 无论绿地养护，还是生态修复，我们都是自己养护施工，即便分包我们采取的也是劳务分包，能够很好的控制成本。

Q9: 请问林业碳汇是否已经有成功开发的案例？如果CCER重启，公司是否会作为第三方机构去参与碳资产开发？业务储备体量如何？

A: 林业碳汇2017年之后就没有新的签发了。我们目前是把在手的林地做了初步的碳汇评估，等到交易办法出来之后，我们会把它开发出来，进行上市的交易。从未来的发展空间来看，我们会采取与政府和企业多种合作模式，共同进行林地的碳汇开发。另外从碳汇监测服务角度，我们目前正在储备一些技术，CCER重启，各个地方都需要做碳汇的监测，公司可以作为碳汇监测的服务型企业。

在技术端，公司在和一些外部机构和大学合作，将他们的技术转化为我们的产业，现在合作的大学有北京林业大学、中国农业大学等，也与天津排放权交易所、联合赤道环境评价有限公司等签署了框架协议。在企业客户端，与和天津荣程集团、中国林场集团也签署了合

	作协议，共同推进碳汇开发。
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 4 月 28 日