

元成环境股份有限公司

2018 年度总经理工作报告

2018 年国内国际环境错综复杂，特别是在金融“严监管”、“去杠杆”、“紧信用”、财政整顿、金融整顿、政府隐性负债趋严等类的政策叠加以及中美贸易摩擦加剧的环境背景下，公司所处行业的总体流动性趋紧，行业的发展遭遇了较大的挑战和压力，公司经营层在董事会的指导及既定的战略规划稳步推进业务布局、市场拓展和项目实施，推进各版块各业务模式的同步推进和协调发展，并根据环境和政策的变化调整其内在比例和比重，使公司平稳健康的发展并取得了良好的经营业绩。

报告期内公司根据战略定位及战略规划，公司积极地进行业务拓展和整合资源，公司对内进行技术创新提升和转型升级，对外进行外延式的并购资源整合，进一步优化了公司的价值链，提升了产业链一体化的能力和跨区域的经营能力。经过经营管理层得努力，在报告期内，公司实现了营业收入 1,244,331,972.84 元，约比上年同期增长 47.8%，实现归属于母公司股东的净利润 135,376,643.30 元，约比上年同期增长 47.5%。

现就 2018 年完成的经营指标及主要经营管理工作报告如下：

一、2018 年主要工作回顾

（一）、公司整体经营业绩情况

在报告期内，公司实现了营业收入 1,244,331,972.84 元，约比上年同期增长 47.80%，实现归属于母公司股东的净利润 135,376,643.30 元，约比上年同期增长 47.50%，具体细分如下：

1、生态景观类业务领域

随着中国特色的社会主义进入发展的新阶段，社会主要矛盾转变为人民日益增长的美好生活的需求和不平衡不充分发展之间的矛盾，响应民生诉求、提升城市价值驱动以及城镇化进程的推进，政府不断加大基础设施、生态景观人们居住环境提升改造的投入，近 10 年市场规模扩充近五倍，广阔的市场空间为企业为企业带来了巨大的发展机会。公司在生态景观领域深耕业务，做实做优，积极地推进业务拓展及业务落实并组织实施推进，同时通过产业链的整合，公司在生态

景观领域的规划、设计、施工、产业投资等产业链一体化的能力有所提升，通过传统设计、施工招投标模式、EPC 模式、PPP 模式、参股投资等多种业务模式进行业务拓展提升竞争优势，在 2018 年实现生态景观业务领域营业收入约为 35,026.76 万元，毛利率约为 17.44%。

2、绿色环保业务领域

生态文明建设作为“五位一体”的重要内容进一步加强，将“生态文明”正式写入写入宪法，建设生态文明成为中华民族永续发展的千年大计，加强环境保护，推进绿色发展，加强生态文明建设和经济发展也是正相关的，生态文明、环境保护的决心和力度的进一步加强，绿色环保类迎来了良好的市场机遇，同时也提出了更高的要求 and 使命。公司顺应国家政策和行业发展趋势，结合原有技术优势基础上进行结构化调整和转型升级，积极布局了围绕环境保护、生态文明建设领域的水污染治理、生态修复等绿色环保领域，加快技术升级，取得了浙江省环境污染治理工程总承包甲级、浙江省环境污染防治工程专项设计甲级、环保工程专业承包叁级等资质，同时进一步完善了绿色环保领域的产业链，增强了公司的竞争优势，也带来了新的市场发展机会，但由于环保领域国家层面政策鼓励采购 PPP 模式招标，公司为谨慎选择和推进 PPP 项目，在报告期内，公司实现绿色环保类业务较上年同期比重有所下降。绿色环保领域 2018 年取得的营业收入约为 12,889.55 万元，毛利率约为 23.83%。

3、休闲旅游业务领域

近年来在中国经济持续发展的背景下，中国旅游业呈现快速发展的趋势，我国的旅游正处于一个全民大众化出游、爆发式增长的阶段，已成为全球最大的国内旅游市场和世界第一旅游目的地国，旅游投资领域不断扩大，特别是从以往的观光式旅游发展到休闲旅游度假的过渡期，投资的项目类型多样，市场潜力巨大。休闲旅游需要公司拥有较强的综合实力，公司在旅游产业上具有城乡规划编制甲级、旅游专项规划设计甲级、建筑设计、园林设计等多项规划设计甲级资质和各类施工资质，同时 2017 年公司成立了浙江元成旅游产业控股有限公司，公司在过去承揽了为业主方服务承揽旅游相关的策划、规划、设计、施工等方面积累多年的旅游规划策划经验和项目甄别判断能力，公司一方面承接旅游投资开发商或政府投资的旅游项目的规划设计、施工业务，另一方面对于优质的旅游项目资源积极参与投资，在休闲旅游板块，公司扎实推进，稳步提升，在报告期内，公司

实现休闲旅游类业务的营业收入约为 67,741.07 万元，毛利率约为 25.30%。

4、规划设计类服务

随着住建部《建设项目工程总承包管理规范》的实施，工程类项目比以往更加注重勘察、设计、施工各阶段的深度融合，有利于促进有效控制项目投资、提供工程建设效率。随着该规范的实施，未来有设计资质特别是更丰富设计资质的施工类企业将会在竞争中凸显其优势，有利于增强其项目承接能力和总体控制力，从而提高项目效益和增强企业的盈利能力。公司在报告期内完成了对杭州元成规划设计集团有限公司的并购，公司的规划、设计的实力进一步加强，同时服务于大型项目的产业协同效应进一步增强。在 2018 年公司实现规划设计类服务约为 8,269.20 万元，毛利率约为 52.66%。

5、信息服务及其他

公司旗下全资子公司元成传媒运营的园林网是国内领先的大型专业园林门户网站，涵盖商务、资讯、服务和交流四大版块，包括苗木供应、苗木报价、资材供应、园林人才、行业信息等栏目，为业内企业提供资源整合、会员服务、品牌推广、行业交流等全方位服务，同时公司也提供植物养护，工程维养等服务，在 2018 年此类业务实现营业收入约为 506.63 万元，毛利率约为 88.70%。

（二）公司 2018 年经营实现的主要财务数据情况

1、2018 年度公司资产负债表摘要

项目	本期数	上年同期数	变动额	变动幅度
流动资产	1,875,457,007.07	1,345,950,686.12	529,506,320.95	39.34%
非流动资产	740,063,695.80	284,042,340.44	456,021,355.36	160.55%
资产总计	2,615,520,702.87	1,629,993,026.56	985,527,676.31	60.46%
流动负债	1,476,390,742.59	827,021,465.84	649,369,276.75	78.52%
非流动负债	197,921,434.09	28,790,586.20	169,130,847.89	587.45%
负债总计	1,674,312,176.68	855,812,052.04	818,500,124.64	95.64%
股东权益	941,208,526.19	774,180,974.52	167,027,551.67	21.57%

2、2018 年度公司利润表摘要

项目	本期数	上年同期数	变动额	变动幅度
营业总收入	1,244,331,972.84	841,892,319.97	402,439,652.87	47.80%
营业总成本	1,090,326,279.07	735,597,426.92	354,728,852.15	48.22%
营业利润	156,924,072.74	107,899,824.13	49,024,248.61	45.43%
利润总额	156,485,247.40	108,239,804.00	48,245,443.40	44.57%
归属于母公司所有者的净利润	135,376,643.30	91,782,746.25	43,593,897.05	47.50%

3、2018 年度公司现金流量表摘要

项目	本期数	上年同期数	变动额	变动幅度
经营活动产生的现金流量净额	17,888,211.70	-199,101,791.17	216,990,002.87	增加了 216,990,002.87
投资活动产生的现金流量净额	-278,545,731.94	-137,589,321.84	-140,956,410.10	-102.45%
筹资活动产生的现金流量净额	362,660,414.83	428,041,545.38	-65,381,130.55	-15.27%

二、公司 2019 年度经营计划

2019 年公司将董事会制定的战略发展规划，立足于生态景观、绿色环保、休闲旅游三个核心业务领域不断地做好产业的广度和深度，积极做好产业链的延伸、业务协同和资源整合，同时防范风险，加强项目的合规性和专业性，同时结合公司的流动性等情况稳步推进项目，做到稳中求进，同时在经营拓展、业务承揽的过程中，业务分领域、分模式协调发展，提高企业应对环境及政策变化的灵活性，使企业更具有抗风险能力和可持续发展能力。2019 年公司经营管理层将在董事会的领导下积极推进各项经营指标的落地，主要的经营计划如下：

1、进一步完善公司的产业链和强化产业协同作用，使公司的差异化优势更

加凸显。

为更好的实现公司的定位和响应公司的战略发展规划，2019 年公司将在董事会的领导下通过技术创新、结构改造升级等方式进一步完善公司的产业链，以满足客户不断增长的个性化需求，同时强化各产业的协同作用，以实现和培育多个业务增长点和多点盈利，以取得产业链一体化和产业协同的溢价和竞争优势。

2、加强规划设计类资质和资源的整合，提高公司规划设计的竞争优势，从而推动公司业务的全面发展

公司将进一步梳理体系内各公司间的股权关系，并加强规划设计类资质和资源的整合和技术力量的提升，做大做强杭州元成规划设计集团有限公司，同时规划设计类业务作为大型项目的信息源头、产业的源头，可以提高项目的介入能力、影响能力、引导能力，同时通过对规划设计的对项目的影响和控制力，提高公司核心的工程收入板块的利润溢价能力和利润支撑能力，同时也有利于公司在经营拓展中提高竞争门槛，提高公司的核心竞争力。

3、积极拓展业务，提高业务的专业识别能力和甄别能力，加强项目评估和合规管理及实施管理

未来公司将进一步加强业务拓展能力，在全国范围内选择核心的战略区域，通过单一项目的落地推进后续以点带面地业务拓展，同时以公司为平台加强与外部合作伙伴的合作共赢。同时随着行业 EPC\PPP 模式的推广以及各类制度的逐步完善，政策导向逐渐清晰，市场机制日趋完善，粗放式的发展阶段已经过去，行业进入了合规化、专业化、透明化，对项目的专业性的有效识别和甄别能力显得尤为重要，公司内部将加强项目评估和立项程序，提高项目的质量，注重防范风险。同时在项目的实施推进中，加强过程的管理和控制，2019 公司将实行严格的成本控制管理，提倡科学、高效的管理，以项目为单位，做好项目的规划、执行、监督与控制，从项目的成本、质量、进度、回款等各方面对相关部门进行多维度的考核与评价。2019 年公司将加强内部管理的电子信息化建设，加强合规管理与标准化，严控管理风险，全面提高管理水平，使信息更准确及时，效率倍增。

4、业务分领域、分模式协调发展，提高企业应对环境及政策变化的灵活性，使企业更具有抗风险能力和可持续发展能力。

2019 年公司经营管理层将结合国内外宏观经济形势、行业发展趋势及企业可持续发展的需要，公司围绕战略规划及企业定位，从业务内容领域上分生态景观、绿色环保和休闲旅游三个版块同步推进，协调发展，从业务模式上以三种业务模式，传统承揽规划设计、施工、运营维护等业务的模式、政府和社会资本方合作的模式、参股投资并同等条件下优先承揽其中业务的模式（投资收益和业务收益并重）同步推进，协调发展，每个业务领域和业务模式对应的环境需求和政策需求都有所不同，并可根据每年甚至每季度的经济形势、政策环境、企业发展阶段等适时灵活调整其内部的比例和比重，以提高企业应对环境及政策变化的灵活性，增大企业发展调整的空间，使企业更具有抗风险能力和可持续发展能力。

5、提高企业的品牌和综合实力

近年来随着园林行业所面临的市场规模的快速扩充、园林行业上市公司快速增加、工程项目日趋大型化、综合化，园林行业的竞争格局由分散日趋集中，前 50 强企业的市场占有率快速增长，产业不断集中。2019 年公司将加强对企业品牌和形象的建设，充分利用资本市场的平台提高多渠道的融资能力，加强产业的运营能力，提炼公司的核心竞争力对外开展合作共赢，提高项目的落地率和收入转化能力，为公司的持续发展提供助力。

6、加强人才队伍的培养与建设

为满足公司未来的可持续发展，公司坚持“以人为本”，2019 年公司将继续加强人才队伍的建设与培养，在内部的分配体系一直坚持“元成发展、共同创造”、“发展红利、共同分享”、“与时俱进、共同成长”。公司以培养高层次、高技能人才为重点，统筹完善各类人才队伍的建设，坚持以内部培养晋升、外部吸收引进相结合的方式，使公司的储备人才队伍持续壮大。并通过股权激励计划等使得员工利益与公司利益紧密相连，利益共享，提升团队的凝聚力和积极性，促进公司的持续发展。

元成环境股份有限公司

总经理：姚丽花

2019 年 4 月 23 日