证券代码：300495 证券简称：美尚生态

**美尚生态景观股份有限公司投资者关系活动记录表**

 编号：2019-002

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | 🗹特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动 □现场参观 □其他  |
| 参与单位名称及人员姓名 | 易方达：陈礼昕、彭珂国盛证券：何亚轩 |
| 时间 | 2019年11月14日上午10:00-12：00 |
| 地点 | 无锡市滨湖区山水城科教软件园B区3号美尚生态3楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总经理：陆兵、杨宁副总经理、董事会秘书：赵湘证券事务代表：朱灵芝 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **1、公司的主营业务介绍。**公司目前的主营业务涵盖生态修复、生态文旅、生态产品三大领域。生态修复业务涵盖矿山修复、边坡治理、土壤修复、湿地生态修复与保护、农业面源污染生态拦截与治理、河道综合治理等多种项目类型。生态文旅业务是为客户提供专业咨询及策划、设计施工、招商引资、生态资源整合及综合运营为一体的服务。生态产品主要指公司创新研发的一种新型产品——“木趣”有机覆盖物，它主要取材自园林绿化等有机废弃物，经过再循环利用及相关技术处理后研制而成，被誉为“城市吸尘器”，具有调节土壤理化性质、增加土壤肥力、保持土壤水分、调节温度、抑制杂草、减少扬尘、美化城市、治理PM2.5等作用。**2、矿山修复业务行业优势是什么，收款模式如何，未来目标如何？**矿山修复业务的项目主要是由公司之全资子公司绿之源来实施，绿之源专业从事矿山修复及土地整理细分领域的技术研究及工程治理，是国家级高新技术企业。今年年初，绿之源与甘肃有色工程勘察设计研究院、中国地质大学（武汉）联合申报的“自然资源部高寒干旱区矿山地质环境修复工程技术创新中心”，经过自然资源部组织专家论证、公示，被正式认定为自然资源部高寒干旱区矿山地质环境修复工程技术创新中心。同时，绿之源还获得了较为稀缺的地质灾害治理工程施工甲级资质。至此，公司已在矿山修复细分领域占有先机，并在生态修复行业形成极强的差异化竞争力。矿山修复项目一改园林行业前期垫付大量资金的传统缺陷，其主要的资金来源是整治过程中产生的尾料合法处置收益、废弃矿坑修复完成后形成的占补平衡指标通过市场化运作取得的收益及新增的土地指标。这些收益能够全面覆盖项目推进全程，解决了地方融资难题，锁定了回款来源，并且在项目实施过程中即可产生回款，将大大改善公司的现金流状况。矿山修复业务作为公司的“拳头产品”，将是公司未来业务布局的重点方向，在保持公司传统业务稳定发展的基础上，稳步提升在生态修复业务中的占比，不断为公司盈利做贡献。**3、木趣是怎样的一个创新产品，推广模式是怎样的？**从解决城市园林废弃物的痛点出发，结合生态环保发展和市场需求变化，通过多年自主研发，公司率先推出木趣有机覆盖物产品。它主要取材自园林绿化等有机废弃物，经过再循环利用及相关技术处理后研制而成，被誉为“城市吸尘器”，具有调节土壤理化性质、增加土壤肥力、保持土壤水分、调节温度、抑制杂草、减少扬尘、美化城市、治理PM2.5等作用，为解决我国城市园林废弃物的处理难题提供了解决方案，对于促进生态平衡和未来自然环境的美化具有重要意义。公司的木趣产品以其特有的技术优势，在生态功能、环保功能、景观功能和经济功能等方面均处于同行业领先水平，在国内具有极强的市场竞争力。在推广木趣产品的过程中，公司具有资金、技术及先天的销售渠道等的先发优势。公司作为生态景观建设上市公司，有机覆盖物的上游企业，更容易发挥推广应用的联动效应，能将木趣运用到大的工程项目中。并且，公司一直在与各地园林绿化等相关部门协商合作事宜，解决木趣产品原材料的同时，真正为解决城市绿化废弃物作出贡献。此外，公司还发展了全国经销商体系，木趣有机覆盖物的淘宝企业店铺也如期营业，木趣有机覆盖物的大众认知度正在逐渐步入正轨。**4、木趣有机覆盖物可以应用在哪里？**以公司的一个生态文旅项目古庄生态园为例，木趣产品在古庄林下花海项目中的应用主要实现了以下几大作用：①裸土覆盖：一些临时用地，不宜种植区域等，可以用木趣进行覆盖，维持美观效果。②草坪补充：草坪需要大量灌溉和定期修剪，对水资源和人工养护成本的耗费很大，木趣可以有效降低维护所耗费的资源。③低密度种植：可以实现花境植物的低密度种植，给予植物充足的生长空间，发挥更好的状态。④植物休眠期的基底材料：落叶植物和草本植物都有休眠期，多为冬季，休眠期植物的地下部分消亡或只保留枝干，无法遮挡裸土，木趣可以作为植物休眠期的基底材料。⑤美观增色：木趣作为多色彩有机覆盖物，有别于一般无机覆盖物（砂砾、卵石、陶粒等），具有多彩的颜色，可以进行图案化的铺设，结合植物，形成比较丰富的景观效果，增添环境色彩。⑥保湿保温：木趣覆盖后的地表，夏季可以避免曝晒而降温，冬季可以对表土有保温作用，保护植物根系。木趣也可以减少地表土壤水分的蒸发量，使得土壤湿度更长久地保持，更好地滋养植物，也可以适量减少绿化灌溉的用水量，节水环保。⑦减少土地硬化：木趣的应用也满足了部分铺装替代功能，一些绿化区域可以被人为踩踏，而不需要铺设硬质景观材料，大大降低了土质硬化，增加绿地率和土地透水率。⑧抑制扬尘：在一些土地平整后等待绿化施工区域，可以作为抑制扬尘的有效措施，后期木趣还可以回收再利用。**5、创新产品木趣的市场有多大？**根据前瞻产业研究院统计，从美国有机覆盖物行业发展规模来看，美国已成为全球最大的有机覆盖物生产和应用市场，并仍然在以超过10%以上的速度快速增长。2017年，美国有机覆盖物行业产值规模更是超过了150亿美元，约占全球有机覆盖物产值规模的34%。2017年，欧洲有机覆盖物产值规模达到136亿美元左右，其发展成为仅次于美国的第二大有机覆盖物市场。从现阶段国内有机覆盖物行业的市场需求情况看：整体而言，国内本行业的普及率不足5%。但是，随着有机覆盖物在国内的推广应用及市场普及率的提升，国内有机覆盖物的市场需求空间将达254亿元。在不断倡导环保理念的社会环境下，木趣有机覆盖物在国内的潜在市场是不可估量的，这样一个阳光产业，定将在未来渐入佳境。**6、公司是如何应对自去年以来国内外严峻的经济形势？**自2019年初，公司对整体的经营战略进行了调整，将业务聚焦经济发达地区，紧紧抓住国家强力推动长三角一体化发展战略及长江经济带发展战略的机遇，积极战略布局长江经济带和京沪沿线的“双轴线”以及长三角城市群、长江中游城市群及成渝城市群“三区域”，进一步提升项目质量，促进公司的健康高质量发展。公司进一步控制和调整西南地区业务收入规模和构成，提高成渝地区收入比重，对子公司金点园林制定了“回家”战略，即回到成渝地区重点拓展业务。成渝城市群是“一带一路”和“陆海新通道”建设的交汇点，是推动长江经济带协同发展的重要战略支撑，也是国家推进新型城镇化建设的重要示范区，有着重要的发展机遇、承载着重要的使命担当。顺应成渝地区的发展机遇，金点园林主动收紧业务战线，提升经营质量，将业务重心回归成渝地区，以成渝城市群为中心向长江中游地区辐射，充分发挥本地区域优势，并与总公司重点拓展的华东地区形成了环长三角区业务布局战略上的“首尾”呼应，协同推动长江经济带的业务发展，保障业务在未来的快速健康增长。同时，公司从现金流管理出发，加强大型项目的优中选优，主动加快承接规模适中以及回款较快的优质项目，合理控制公司业务规模增长幅度以及严格控制长短期项目比例，确保新、老项目及长、短期项目之间回款的合理衔接。并且，通过木趣创新产品的销售、矿山修复业务等创新模式，公司经营性现金流将持续改善，实现公司未来平稳健康发展。 |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2019年11月14日 |