证券代码： 002973　　证券简称：侨银环保

侨银环保科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2020-002

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 投资者电话会议
参与单位名称及人员姓名	申港证券：柴琪婉、李洁；融通基金：赵逸翔；广发基金：徐驰；景顺长城：何进阳；燕园资本：钱坤；君合资本：郭宣宏；鹏华基金：王石千；宝盈基金：张若伦。
时间	2020 年 2 月 13 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	财务总监：陈立叶；董事会秘书：陈春霞
投资者关系活动主要内容介绍	详见会议纪要
附件清单（如有）	会议纪要
日期	2020 年 2 月 17 日

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

会议纪要

会议名称	申港证券机构调研会		
时间	2020.02.13 14:00 开始	地点	电话会议
参会人员	**机构人员：**申港证券：柴琪婉、李洁；融通基金：赵逸翔；广发基金：徐驰；景顺长城：何进阳；燕园资本：钱坤；君合资本：郭宣宏； 鹏华基金：王石千；宝盈基金：张若伦。 **公司人员：**财务总监：陈立叶；董事会秘书：陈春霞		
主持人	/	记录人	廖世银

纪要内容：

2020 年 2 月 13 日，公司与申港证券等调研机构召开了电话会议，公司财务总监陈立叶、董事会秘书陈春霞进行了接待，交流情况如下：

一、介绍环节

1、公司基本概况

侨银环保自 2001 年成立以来，一直致力于环境卫生事业，现为中国环境卫生协会副会长单位。作为中国第一家 A 股上市的环卫企业，侨银环保连续多年被评为中国环卫行业十大影响力品牌前三甲，公司在业绩、设备和品牌方面的综合实力都已稳居全国人居环境综合提升服务行业领先地位。在发展过程中，侨银环保始终秉承“每到一城 美一城”的企业使命，紧紧围绕“人居环境综合提升”这一核心战略，坚持实施“城市大管家”和“环保创新技术”双轮驱动战略发展，全面推进“城乡环卫一体化、生产生活污染防治一体化、城市市政公共设施管理维护一体化、规划投资建设运营一体化”的四个战略举措，现已形成了一套综合性的城乡公共环境管理服务体系。公司具体业务涵盖城乡环卫保洁、生活垃圾分类和处置、环卫工程、市政公共设施管理维护、生物质、渗滤液和污泥处理等

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

领域。

公司坚持开放创新、合作共赢，积极参与和支持国家主流标准的制定，主编《生活垃圾收集运输作业规程》、《城乡道路保洁作业规程》，参编《生活垃圾收集运输质量标准》、《城乡道路保洁作业质量标准》、《餐厨垃圾集散转运设施设置标准》、《生活垃圾卫生填埋场运行维护技术规程》、《园林垃圾收运技术规程》等国家级团体核心标准，引领全国环境管理行业规范发展。

2、抗击疫情

侨银环保作为中国环卫行业的龙头企业之一，在全国 60 多个城市有 300 多个项目，逾 3.5 万环卫工人需在公共场所进行环卫作业，配合疫情防控，面临着员工心理紧张、防疫物资供应短缺、防疫工作量大幅度增加等难题。

此次突发的疫情，对侨银是一次大考，我认为主要体现在三个方面：管理体系、应急能力、社会责任。

我们在 1 月 22 日——武汉“封城”前第一天，就紧急成立了疫情危机防控领导小组，公司总裁亲任组长，亲自部署疫情防控重点工作。我们第一时间下发了开展消毒工作的通知，迅速启动了联防联控工作机制与项目每日汇报制，并制定了严格的防护操作流程、规则与指南，确保了疫情防控工作高效专业，帮助员工提高自律、自我防护、自我管理意识能力。侨银环保全员参与战疫，项目每日汇报防疫进展，把贯彻落实工作抓实抓细。

作为拥有近 20 年运营经验的环卫企业，面对这场不能输的战斗，我们先进的管理体系、应急能力起到了很大的作用，把这种不良的影响降到了最低。尤其是应急动员预案、员工心理疏导机制、重点物资保障调度平台等，在应对此次突发的疫情中，起到了很好的作用，也被证明是非常有效的。

还有一个是社会责任，我们逾 3.5 万员工全员坚守岗位、恪尽职守，为政府的疫情防控减轻了很多压力；我们在全国 60 多个城市的 300 多个

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

服务区域还额外增加了除菌消杀作业，这个工作量其实非常大；此外，从常态化考虑，公司筹办了总额 2000 万元的“侨银慈善基金”，专用于公共环境安全健康管理，希望能从可持续性的角度对环境卫生安全防范做出力所能及的贡献。

战疫情工作的持续、全面行动加重了环卫工人的工作量，也增加了一些额外成本，短期内会给公司造成一定的影响。但此次疫情的爆发，特别是武汉华南海鲜市场“脏乱差”、污水横流、垃圾成堆等报道，势必会引起其他各级政府以后对公共环境卫生行业的更加重视和格外关注，例如云南省近日发布全面开展“大清扫、大消毒”爱国卫生运动，还有很多省份也在研究将公共环境卫生消毒杀菌工作常规化、持续化。作为中国环境卫生行业的领军企业，侨银环保坚信，在各级政府对公共环境卫生管理的高度重视下，千亿级环卫蓝海市场马上会迎来更大爆发，中国环境事业的大发展、大繁荣迎来了历史性的大好机遇。未来，公共环境卫生安全将持续升级，环境卫生行业市场化、专业化将更迅猛发展，公司在公共环境卫生管理与防控领域将大有可为。

二、问答环节

1、目前公司环卫业务人工成本占比大概在 67%左右，在整个行业人工成本增加，且机械化率提升的情况下，这个行业的净利率会有什么变化？浮动的空间是如何？公司打算如何去应对这样的趋势？

答：行业的净利率会提升，估计大概提升 1-3%。公司会逐步提升机械化率和智能化率来应对这样的趋势。

2、公司订单总额高，环保行业订单兑现的节奏是怎么样的呢？订单兑现节奏的周期是多久，2020 年订单兑现的节奏是怎么样的呢？

答：每种项目的周期是不一样的。目前环卫行业的主要有服务类项目及 PPP 项目。环卫服务项目，一般 1-3 个月就可以兑现。PPP 项目，它会涉及到建设内容，比如建设公厕、中转站、压缩站，这些建设期基本上在 6

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

个月-1 年的时间，所以一般最长不会超过 1 年兑现订单。

3、公司在广东和在全国其他地区的市占率是多少？

答：目前行业属于高度分散状态，整个行业从业人员和公司比较多，缺乏覆盖全国的权威的行业统计数据。根据一些行业网站上分析的数据来看，公司在全国占有率大概 1%-1.5%之间，在广东占有率在 5%以上。但是目前为止没有第三方权威的统计数据。

4、公司目前的发展策略是怎么样的？公司是以省内为主，还是以省外为主？

答：“绿水青山就是金山银山”，是习总书记在党的十九大报告中铿锵有力而又庄严地向世界的宣告，这一高屋建瓴的指导思想，为中国环境事业的大发展、大繁荣迎来了历史性的大好机遇。未来，公共环境卫生安全将持续升级，环境卫生行业市场化、专业化将更迅猛发展。

（1）公共环境卫生安全大升级，“城市大管家”将迎来大爆发。

本次疫情势必会引起公共环境卫生安全大升级，城市管理的市场化、专业化、一体化将会成为必然的选择。侨银环保目前拥有合同额 67 亿元的全国最大的的环卫一体化项目，“云南官渡环卫一体化项目”，该项目涵盖了环卫、绿化养护、河道水域保洁、景观亮化等城市管理内容，是典型的“环卫+N”城市环境综合管理，在此项目的模式、经验将会被越来越多的城市迅速借鉴、推广。

（2）医废、病死动物等无害化处理将被高度重视，“环保创新技术”大发展。

生态文明建设、美丽中国等国家战略持续推动环卫环境市场，垃圾分类与试点无废城市将持续推行、人民对美好环境的需求，固废资源化利用与动物固废无害化处理需求将大增。侨银环保已拥有日处理 1000 吨的亚洲单体规模最大的厨余垃圾处理厂，日处理 3250 吨的渗滤液处理厂，禄丰、安福、廉江等病死动物处理厂，诸多已建成及在建项目将会持续提升公司

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

“环保创新技术”发展战略。

总之，侨银环保将紧紧围绕“人居环境综合提升”这一核心战略，坚持部署“城市大管家”和“环保创新技术”双轮驱动发展战略，坚定践行“每到一城 美一城”的企业使命，不断巩固并提升行业的领导地位，用高质量的发展开创更美好的未来。

公司目前业务方向是深耕广东，面向全国积极拓展业务。

5、公司内部规划的未来 2-3 年增速是怎么样的呢？

答：2016 年至 2018 年，公司营业收入年复合增长率为 35.20%，而 2016、2017、2018、2019 年 1-6 月的新增订单分别是 13.20 亿元、88.36 亿元、63.94 亿元、67.54 亿元，呈快速增长趋势。而且公司是市政环卫行业的龙头企业之一，随着公司“城市大管家+环保创新技术”双轮驱动的战略推进，相信公司未来将会保持更高速的增长。

6、垃圾分类对公司来说有怎样的机遇？公司目前是否有参与到垃圾分类相关的业务中，是怎么样的商业模式？

答：垃圾分类对于公司来说是利好。《住房城乡建设部关于加快推进部分重点城市生活垃圾分类工作的通知》（建城[2017]253 号）中明确要求到 2020 年底前，46 个重点城市基本建成生活垃圾分类处理系统，2035 年前，46 个重点城市全面建立城市生活垃圾分类制度，垃圾分类达到国际先进水平。住建部科学技术委员会委员张益预测“未来 10 年，垃圾分类将新增市场机会 4000 亿元以上，如垃圾分类对厨余板块构成重大利好。”公司一直在做前端的清扫保洁收集运输工作，有一整套的垃圾处理配套系统，再加上公司目前还建设运营了全国最大的厨余垃圾处理厂——广州市李坑综合处理厂，很好地解决了垃圾分类的后端处理问题。垃圾分类为公司的业务发展带来了新的机遇。

垃圾分类的商业模式：目前公司坚决按照“政府主导、市场运作、部门配合、全民参与”的原则，先试先行，充分利用互联网技术，积极探索垃圾

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

智慧分类运营模式，对垃圾前端分类、中端收运、末端处理实施全链条管理，走出了一条独具侨银特色城乡垃圾处理的创新之路，成功为湛江、昆明、池州、宜春、靖安等城市提供专业的垃圾分类服务。

7、环卫项目的回款周期是怎么样的？

答：环卫业务一般都有结算期，分为月度结算和季度结算，账期较短。截至 2019 年 6 月末，公司账龄一年以内的应收账款占比为 99.08%，应收账款整体账期处于合理水平，且公司客户主要为政府部门，客户信用较好。

8、疫情对环卫项目政府的审批进度是否会有延误，是否会影响项目的招标？2020 年大概什么时候开始会有项目释放？

答：疫情对此会有一定的影响，影响的时间主要看疫情的持续时间。目前，已有部分环卫项目开始进行招标，其他具体情况要看各级政府的安排。

9、环卫项目的释放是否有季节性？

答：环卫项目的释放没有季节性，但是会受到财政安排的影响，预计本年 7 月至下一年 2 月期间，招标项目较多。

10、公司现有城市和村镇的项目数量占比是怎么样的？未来市场上哪类项目释放会更多，公司在项目选择上会有哪些考虑？

答：目前公司现有的项目是以城市项目为主，约占 80%，农村项目约占 20%。从未来市场上看，在国家建设美丽乡村的战略背景下，农村项目会陆续增加。对于公司而言，不存在选择项目的偏好，两类项目各有特点，针对优质的项目，公司均会积极拓展。

11、公司在建的“广州市李坑综合处理厂 BOT 项目”及“广州东部固体资源再生中心（萝岗福山循环经济产业园）污水处理厂 BOT 项目”，预

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

计什么时候能投入运营？如果投入运营，首年净利润和 IRR 大概是多少？广州市李坑综合处理厂项目的基准价格是 199.50 元/吨，这个价格有没有保底机制？另外，在未来，公司有没有拿相关业务订单的计划？

答：广州市李坑综合处理厂项目已经进入带料调试阶段，预计 2020 年中期完成调试，进入正式运营；广州东部固体资源再生中心（萝岗福山循环经济产业园）污水处理厂项目现处于试生产阶段，目前日处理量约 2000 吨，预计 2020 年中期进入正常运营阶段。这两个 BOT 项目都有保底机制。未来，公司会先积累经验再进行拓展，持续关注优质的相关项目。

12、公司目前的 ROE 是 15%，但是在 2015 年的时候，公司的 ROE 是 25%，产生这种变化的原因是因为公司承接"广州市李坑综合处理厂 BOT 项目"及"广州东部固体资源再生中心（萝岗福山循环经济产业园）污水处理厂 BOT 项目"而导致的吗？

答：是的，因为这两个项目还处于建设期，尚未产生效益，且截止目前，两个项目的投资额已经接近 8 个多亿。因此，公司的资产会越来越高，但是 2017 年、2018 年同期 ROE 处于略微下降趋势。随着两个项目的正常运营，预计从 2021 年开始，公司的 ROE 会有所回升。

13、公司目前的环卫项目平均服务年限是多久？比如公司上半年签了合同，什么时候可以开始确认收入呢？一般首年的服务合同，第二年能否确认收入？

答：环卫项目分为两种，一种是政府购买服务模式，一种是 PPP 项目。政府购买服务项目的合同期一般在 3-5 年，平均 1-3 个月的进场期后就能开始确认收入；PPP 项目合同期一般在 10-30 年，在平均 6 个月到 1 年的建设期后就能开始确认收入。综合这两种项目来看，公司项目合同期平均在 8-10 年。

14、公司每年到期不续签的项目会有多少？

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

答：除了自主放弃的项目外，续签率约在 75%以上。

15、请介绍一下公司的两个募投项目？智慧环卫信息化系统平台升级项目是否对公司所有项目都产生背后支持的作用？

答：公司的两个募投项目：一是城乡环境服务项目，通过购置环卫机械设备，增加公司的机械化水平、提高作业质量和效率，提升市场竞争力和市场份额；二是智慧环卫信息化系统平台升级项目，提升公司信息化管理水平。智慧环卫信息化系统平台升级项目给予公司所有项目管理上的支持，能够提高项目的管理效益。

16、2019 年公司合同总额非常高，会对 2020 年收入的增量有多大的影响？收入一般能否在第二年兑现？

答：2019 年新增合同对 2020 年的收入影响可根据公司已披露的财务数据进行测算，一般首年的合同基本上会在第二年兑现。

17、公司与政府之间存在调价协议，一般什么情况下会调整服务费？调价原则是怎么样的？如果调价的话会怎样影响公司的盈利水平？

答：每个合同的调价机制存在差异。部分合同约定每年收入递增 3%或者 5%，对项目的盈利水平提高有帮助；部分合同约定在人工成本上涨、油费上涨等情况下启动调价机制，这种调价机制会保持原有的盈利水平。

记录人：廖世银　　审核人：陈春霞

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn