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：2020-006

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	广发证券：郭鹏、许洁、姜涛、刘宁；阿巴马资产：温尚清；东方证券：王树娟；华富基金：芦山；华西证券：晏溶；进门财经：刘梦连；德汇集团：黄抒帆；固禾资产：文雅；裕晋投资：邵仕威；源乘投资：张江城；兴银基金：王暄；中海基金：魏敏；中天国富证券：黄静；中信证券：丁俊；中银基金：王帅。
时间	2020 年 4 月 28 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 4 月 30 日

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

会议纪要

会议名称	广发证券等机构调研会		
时间	2020.04.28 13:30 开始	地点	电话会议
参会人员	**机构人员：**广发证券：郭鹏、许洁、姜涛、刘宁；阿巴马资产：温尚清；东方证券：王树娟；华富基金：芦山；华西证券：晏溶；进门财经：刘梦连；德汇集团：黄抒帆；固禾资产：文雅；裕晋投资：邵仕威；源乘投资：张江城；兴银基金：王暄；中海基金：魏敏；中天国富证券：黄静；中信证券：丁俊；中银基金：王帅。 **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：

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。作为中国环卫服务第一股，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”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领域。

公司 2019 年实现营业收入 21.95 亿元，同比上升 39.3%，实现归属

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

于上市公司股东净利润 1.31 亿元，同比增长 27.94%。公司 2019 年新增订单总额为 123.81 亿元。

公司 2020 年一季度实现营业收入 6.66 亿，同比增长 40.37%，实现归属于上市公司股东净利润 8,671 万元，同比增长 184.84%。

2、五大投资亮点

（1）环卫行业是城市刚需，市场空间比较大

环境卫生管理行业属于公共服务事业，行业发展受宏观经济调控因素影响较小，属于城市的刚性需求，资金也属于刚性支出，收入来源为政府财政预算，支付有保障，违约风险低，且无明显的周期性波动。

国家出台了一系列政策，给环卫市场化注入新的推进剂，在政策和市场环境的推动下，环卫企业也逐步从小规模企业、中小企业向大型企业的方向成长，由单点服务的小型环卫企业向城乡环卫一体化服务企业的方向迈进。

因此，在市场和政策的双重驱动下，未来环卫市场发展空间巨大。据 E20 研究院分析预测，到 2020 年我国的环卫行业总市场空间可达 3144 亿元，环卫行业将迎来广阔的发展空间。

（2）公司是环卫企业的标杆，引领行业发展

公司连续 10 年被评为中国环卫行业十大影响力品牌前三甲、广东守合同重信用企业、环卫工具科学技术进步奖、2019 广东企业 500 强等多项荣誉，E20 公布的 2019 年环卫十大影响力企业榜单中，公司更是名列第二。公司还主编和参编了多项国家级行业标准和规程，引领全国环境管理行业规范发展。

（3）公司业绩突出，处于高速增长阶段

公司 2017、2018、2019 年三年的营业收入分别为 11.87 亿、15.76 亿、21.95 亿元，复合增长率达到 36%以上，增长速度快。

同时，公司 2017、2018、2019 年三年新增签单总额超过了 270 亿，在手订单额度大，可持续发展有保障。

（4）公司经验丰富、运营卓越

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

公司服务 300 多个项目，可以说是同行业运营项目最多，业务覆盖区域最广的环卫企业，已在中国 17 个省 60 余个城市设立分支机构，公司 20 年来积累了丰富的环卫实操经验，精细化管理能力强，这为后续拿下大额优质订单及运营管理好大量的新增订单提供了强有力的保障。

（5）战略布局前瞻，竞争优势明显

侨银环保紧紧围绕“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，为未来积蓄了高能。

“城市大管家”是基于城市的环卫清扫项目，从横向拓宽产业链，做城市的综合管理。比如垃圾分类、绿化、公共设施维护、下水管道清梳、公厕维护、垃圾中转站维护等等，延伸到城市各方面的综合服务，作为一个城市大管家的定位去发展。

“环保创新技术”主要是垃圾的后端处理的技术创新和技术应用，从纵向上延长产业链，积极积累并不断创新环保技术，在充分的市场调研和可行性论证的前提下承接更多优质的垃圾后端处理业务，往环保方向发展。

未来，政府也更倾向于寻找环卫和环保能双轮驱动的企业来帮助政府完成城市的管理，从而减少政府的中间协调环节，大大地提高效益。而我们的环卫+环保双轮战略，且已经有后端的实操经验，可以提供从前端清扫到后端处理的一体化解决方案，很好地满足政府的需求。

公司将不断地追求卓越，发展至上，充分利用上市公司的品牌效应，着力打造高效、高品质、高智能的人居环境综合提升服务商品牌。以实绩创造效益，以更辉煌的业绩，给予投资者、员工和社会最为满意的回馈。

二、问答环节：

1、公司的项目年限结构是怎么样呢？类型结构是怎样的？

答：公司 2019 年新增订单 123.81 亿元，以中长期的项目为主，平均年限为 8 年。

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

2、公司新签订单的年化是多少？

答：公司在手订单 2020 年年化金额是 30 亿元左右，其中 2019 年新增订单的年化金额约为 13 亿元。

3、公司 1-4 月由于疫情影响，招标情况与同期比是怎么样的呢？

答：长期来看，这次疫情势必会使其他各级政府在今后更加重视和关注公共环境卫生行业，但是受疫情影响，近期的很多招投标项目是放缓的。

4、公司新签订单的机械化率是不是有提升？

答：整体来说，行业的机械化率是呈上升趋势，因为环卫行业的作业人员老龄化比较严重，现在城市的主干道大部分上实现了机械化作业，政府对机械化也提出了一些要求，公司也在积极提升机械化水平。

5、一季报的社保和其他税金减免对公司业绩的影响程度？

答：一季报优惠政策主要包括增值税减免、社保公积金减免、还有低息贷款等，增值税减免影响的金额约为 3000 万元。

6、是否疫情不结束，相关优惠政策不会结束？

答：此类政策是国家根据疫情制定的，疫情不结束，优惠政策就不会结束，但相信经过这次疫情后，政府会越来越重视公共环境卫生，制定更多的优惠政策来扶持环卫行业的发展。

7、疫情期间，公司的工作量应该会提升？

答：疫情期间，公司的工作量增加了不少，主要包括消毒、杀菌，口罩专项处置等。目前公司正在跟业主积极协商，增加相关的补贴。

8、展望今年，公司是否会对城乡环卫一体化的倾向更重？对于业务区域有没有重点开拓的地方？

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

答：公司目前省内省外的业务协同发展，业务布局全国，服务范围覆盖全国 17 个省，对于区域没有特别的倾向性。公司会大力发展城乡环卫一体化业务。

9、其他几家环卫公司近期都披露了业绩，业界认为营业收入增长 30%-40%是环卫行业增速的上限，公司如何看待这个事情呢？

答：根据行业现有的存量和增量的项目来看，环卫行业增速上限不止这个数，还会大幅增长。

10、靠目前的订单驱动，突破 50%的增长速度，公司如何看待这个事情？有个别公司会觉得城乡环卫一体化项目大量放出来之后可以突破这个增速，公司如何评判这个事情？

答：公司近几年的新增订单复合增长率达到了 66%，签单额越多，营业收入增长就会越快，2019 年营业收入增长率为 39.3%。其实，企业的营业收入增长率与国家推进整个环卫市场化的进度及招标情况息息相关，环卫市场化推进得更快，招标得更多，那么企业的营业收入就会增长得更快。今年受疫情影响，市场上的招标量相对较少，但是我们在市场上也能看到一些一线城市，比如深圳有大型项目在招标。

11、公司怎么看待如环卫一体化、PPP 项目，公司会怎么应对这些订单？

答：环卫一体化、PPP 项目的招标金额越大、时间越长，投资额就会越大，对企业的要求也会越来越高，而我们公司作为环卫龙头企业之一，在各方面都具有竞争优势，所以会积极去获取此类项目。

12、对于这些大标，年化几个亿收入的项目，还会出现什么样的参与者？

答：对于将来出现的大标，每一个地方都会有相应的竞争者出来。

13、怎么看待传统的龙头企业和新进入者的竞争？

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

答：面对竞争，一般两个选择，一个是可以采取合作的方式，因为有些新进入者在当地可能具有一定的影响力，但是他们没有环卫业务这方面的精细化管理经验，所以他们与我们这种经验丰富，具有相关资质的企业合作，也是强强联手；二个是，各自凭自己的优势竞争，而我们公司具备全产业链服务优势和近 20 年的行业精细化管理经验，具有很强的竞争优势，我们有信心参与竞争，赢取更多的市场份额。

14、如何看待一季度的信用减值损失？

答：信用减值损失主要对应收账款计提坏账准备，我们执行的标准相对严格。但公司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，坏账率很低。

15、一季报中主营业务的成本拆分有 60-70%是人力成本，人员工资占到人力成本多少？

答：人力成本当中，主要为人员工资和五险一金等福利。

16、人力成本这个指标能作为衡量机械化率的成本吗？

答：有一定的衡量性，但是并不准确，不同的项目，人员的平均工资不一样，人力成本占比高不一定是人员数量多或机械化水平低。

17、在手订单里，环卫一体化和 PPP 项目，10-15 年以上有哪些？有战略意义的订单有哪些？

答：公司年限较长的项目还是比较多的，例如：昆明官渡项目，期限 20 年，合同总金额 67 个亿；河南固始项目，期限 16 年，合同总金额 18 个亿；贵州息烽项目，期限 30 年，合同总金额 5.8 亿……公司在手的 10 年以上订单数量具有一定规模。

18、公司上市之后，资本开支计划是怎样的？会不会考虑并购？

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

答：2020 年的正常的资本开支应该不低于 5 个亿。公司在密切关注和跟踪合适的并购标的，但是目前还没有具体计划，有安排会及时公告。

19、公司进行并购的话，并购对象的估值水平怎么样？

答：一般根据并购对象的情况不同而有较大差异，但我们希望更多的用 DCF 现金流折现估值模型去做估值。

20、最近有看到什么迹象，市场的订单会释放的更快些吗？

答：现在市场是公开的，能很容易看到很多信息，经历抗疫情、复工复产阶段后，正常经营活动即将到来。在 5 月份，估计招标项目能陆续出来，预计下半年市场订单会释放地很快。

21、有没有其他的城市会像深圳一样出现大标段的情况？

答：很多城市应该都会有，但是还没有挂出来，所以不好过多的预测。

22、像新进来的企业，公司有多大的竞争空间，深圳一些国企进来之后净利率能做到什么水平？

答：我们公司的收入和利润都会逐步提高，因为国家会越来越重视环卫事业的发展，比如深圳的项目单价比其他地区的要高很多，说明深圳等一线城市越来越重视环卫行业，服务质量也在不断提高。而环卫行业随着机械化率提升、人员减少、规模化效应等因素的影响，利润率也会提升。至于新进入者，我们暂无法估计。

记录人：廖世银　　审核人：陈春霞

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn