

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： 2020-008

|               |   |
|---------------|---|
| 投资者关系活动类别     | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他 |
| 参与单位名称及人员姓名   | 国泰君安：徐强；富利达资产：樊继浩；中国人寿资产：刘卓炜；中信证券：刘将超；源乘投资：刘小瑛。   |
| 时间            | 2020年4月29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5月6日   |

## 会议纪要

|             |   |            |      |
|-------------|---|------------|------|
| <b>会议名称</b> | 国泰君安等机构调研会  |            |      |
| <b>时间</b>   | 2020.04.29 10:30 开始   | <b>地点</b>  | 电话会议 |
| <b>参会人员</b> | <b>机构人员：</b> 国泰君安：徐强； 富利达资产：樊继浩； 中国人寿资产：刘卓炜； 中信证券：刘将超； 劳逸华； 源乘投资：刘小璜。<br><br><b>公司人员：</b> 财务总监：陈立叶； 董事会秘书：陈春霞 |            |      |
| <b>主持人</b>  | /   | <b>记录人</b> | 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、城市公用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

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 2020 年一季度环卫服务毛利率较 2019 年全年提升 4 个 pct，主要是什么原因？经营管理水平提升和社保减免政策各自影响比例？**

**答：**主要原因有两方面，一是公司通过优化项目运营管理，加大智慧环卫系统建设与应用，持续提升公司运营管理效率；二是社保减免政策因素的影响，大概 1000 万左右。

**2、公司 123.81 亿元的新增订单结构是怎么样的，比如订单的服务年限和**

**毛利率水平以及订单分布地区？**

**答：**公司 2019 年新增订单 123.81 亿元，年化金额约 13 亿元，以中长期的项目为主，平均年限为 8 年，其中 80% 是环卫服务类项目，20% 是环保类项目。订单的毛利率水平要看项目后续运营情况，订单分布地区来自公司业务现已覆盖的全国 17 个省。

**3、2019 年全国环卫服务新增金额是 2200 亿元，与 2018 年相比有所下降，2020 年一季度合同新签额是 470 亿，有 4.4% 的增长，对于环卫市场的波动是怎么看的，未来几年环卫市场市场化的增速有什么看法？**

**答：**受疫情影响，很多招标工作没有开始，所以 2020 年一季度的数据不具有代表性和参考性。从整个行业趋势来说，肯定是大型的、期限长的项目是主流。按照第三方数据可以看到现在的市场化率是 50% 左右，未来还是有比较大的发展空间，大的趋势还是会呈高速增长。

**4、目前从环卫市场订单观察，环卫泛化的趋势非常明显，环卫与更多的市政服务领域结合的订单比较多，公司是否感受到，怎么看待这个趋势？**

**答：**公司早已感受到这种变化，这其实是一种行业从“小环卫”向“大环卫”发展的趋势，也是近几年“环卫+”项目接连放出的原因，主要有“环卫+市政服务”、“环卫+市容管理”、“环卫+填埋”、“环卫+垃圾分类”等类型。为此，公司早已做战略布局，主要通过打造全产业链服务优势来抓住这种变化机遇。

**5、一季度公司营业收入大幅提升，主要是那些新增运营项目贡献？**

**答：**主要是 2019 年新中标的项目开始释放业绩。2019 年，公司加大了渠道拓展、市场信息的及时收集与反馈、品牌打造等市场管理工作，实现新增订单总额 123.81 亿元。

**6、对于疫情期间公司承接的消毒消杀的业务，政府的结算周期是怎么样**

的？未来是否会成为常态化的业务？

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。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，现在已经有政府在进行研究，未来有望形成一种新常态政策。

**7、一季度，环卫服务市场化项目数量 3011 个，同比持平；项目合同总额 470 亿元，同比增长 4.4%。公司一季度招标情况如何？**

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。预计 5 月份会逐步开始招投标，下半年市场订单应该会快速释放。

**8、一季度优惠政策有哪些？除社保减免政策外还有其他哪些？未来是否可以持续？**

答：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，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。

**9、低息贷款对于全年的财务费用是否能带来帮助？**

答：公司有获得疫情防控专项贷款，对公司的经营发展起到了积极作用，而且随着利率的下行，融资渠道的拓宽，公司的财务费用预计将继续往良性发展。

**10、公司 2020 年一季度资产负债率是 60%左右，现在公司相对轻资产，那么公司未来餐厨垃圾和后端处理的重资产运营业务会做的更多一些吗？**

答：公司现在是采用“城市大管家”与“环保创新技术”双轮驱动发展战

略，公司布局后端的时候更多是布局后端的技术研发和技术应用，公司不会过多的在后端进行大规模的投资，会非常谨慎，主要看政府是否对于前后端一体化有要求，或者环保项目属于特别优质类型。现有投资的两个广州 BOT 项目是因为这两个项目在广州一线城市，政府的财政能力比较稳健，垃圾量也有保证，因此未来的收益预期比较好。公司会谨慎选择环保类型的项目，2020 年投资的几个环保项目中，都是投资额相对都比较小，预期收益又比较好的类型。

**11、2020 年一季度现金流有所改善，主要是什么原因？**

**答：**一是投标保证金的收回，二是加大应收款的管理力度。

**12、现在账期是多长时间？**

**答：**平均四个月左右。

**13、现在限制我们接单的瓶颈是什么？主要是管理体系瓶颈？人员是否可以跟上？**

**答：**环卫行业接单的瓶颈主要是资金和市场化程度，以及竞争状况。公司目前接单方面与其他同行公司相比，没有太突出的瓶颈，因为公司具有近 20 年的行业精细化管理经验，实力和品牌具有重大影响力。公司拥有完善的管理培训体系，管理人员可以跟上。

**14、公司的竞争对手主要是哪些？近几年的竞争格局是否比较稳定？**

**答：**主要的竞争对手大家都能看得到，主要包括北京环卫、北控城市、玉禾田等，还有一些新成立的地方性企业，但像我们公司这种能在全中国范围开拓业务的企业并不多。这几年竞争格局是有些变化的，下游的往上延伸，竞争在加剧，市场会逐渐向头部集中，我们欢迎更多的社会资本进来角逐，一起来推动环卫行业的不断升级，我们有信心环卫行业会越来越越好。

**15、为什么行业的小公司越来越少？**

**答：**因为随着项目的金额越来越大，作业越来越复杂，对技术的要求也会越来越高，市场会逐渐向头部集中。

**16、固废法很快就会推出，随之会开始推行垃圾分类的收费等相关机制，公司怎么看待固废法对公司和行业的影响？**

**答：**首先，固废法的推行需要一个过程，但是公司认为垃圾分类付费机制是一个必然的趋势，一来可以减轻环卫工人的负担，二来也能提升居民和个体工商户对垃圾分类的意识，三来，相关的付费分摊到每个居民和个体工商户的手里其实很少，但是这可以减轻政府的财政压力，给予财政一定的保障，用全社会的力量来共同推动行业的发展。

**17、官渡项目是一个典型的环卫+N 的项目，能否请领导解读一下这个项目？**

**答：**这是一个典型的环卫+N 的项目，这个项目是集道路清扫保洁、生活垃圾收运及中转站营运管理、免费公厕的营运维护、河道及湿地管养维护、绿化管养维护、景观亮化管护等为一体的综合环卫服务项目，该项目年限比较长，对公司的投资要求也比较高，项目的总投资额是3 个多亿，主要投资中转站、压缩站、公厕的建设和车辆设备采购等。其中，约 2 亿元为前期投入，约 1 亿元为项目 20 年运营期间的维护和更新支出。这个项目无论从合同总金额、合同期限还是作业内容来看，都是行业的一个标杆性项目。

记录人：廖世银

审核人：陈春霞