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：2020-016

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 国金证券、工银瑞信基金、兴全基金、万家基金、睿郡投资、尚雅投资、平安银行等 |
| **时间** | 2020年12月09日 15:30开始 |
| **地点** | 公司会议室 |
| **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12月11日 |

**会议纪要**

|  |  |
| --- | --- |
| **会议名称** | 国金证券等机构线上调研会 |
| **时间** | 2020.12.09 15:30开始 | **地点** | 电话会议 |
| **参会人员** | 国金证券、工银瑞信基金、兴全基金、万家基金、睿郡投资、尚雅投资、平安银行等**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** | 黄美华 |
| **纪要内容：**1. **介绍环节**

侨银环保成立于2001年，一直致力于环境卫生事业，公司竭力打造成为优秀的“人居环境综合提升服务商”，2020年1月在深交所中小板成功上市，成为中国第一家A股上市的环卫服务企业。（一）核心竞争优势1、先发优势。侨银环保深耕环卫市场近20年，积累了丰富的项目管理经验；2、战略领先。公司致力于人居环境综合提升事业，为城乡公共环境卫生管理提供整体解决方案，一直秉承“每到一城美一城”的企业使命，制定了“人居环境综合提升”的核心战略，然后在这个核心战略下部署实施“城市大管家”和“环保创新技术”双轮驱动战略，全产业链协同发展；3、专业领先。公司不仅具备行业相关资质，而且主编和参编了多项国家级行业标准的制定，引领行业规范；4、影响力优势。公司是中国城市环境卫生协会副会长单位，连续3年被评为中国环卫行业十大影响力品牌前三甲、连续11年被评为广东守合同重信用企业。凭借专业的环卫服务、突出的行业贡献及规范的公司治理，公司荣获1700多项荣誉；5、业务量优势。公司围绕双轮驱动战略，稳扎稳打，积极拓展业务，不断扩大业务范围，截至2020年前三季度，公司在全国18省70余个城市建设并运营近300个项目，为30多个创文创卫的城市提供了优质服务，项目数量、作业面积居行业之首，积累了各种气候条件、地理条件下的现场管理经验。（二）2020年前三季度业绩情况面对突如其来的疫情和错综复杂的国际国内形势，公司一方面持之以恒做好疫情防控，确保全体员工零感染；另一方面，多措并举实现全面、安全有序地复工复产。从前三季度业绩来看，公司交出了一份亮丽的答卷。前三季度公司实现营业收入21.92亿元，同比增长39.26%，实现归母净利润2.93亿元，同比增长194.17%。公司的现金流和每股收益都实现了较大增长。单季度来看，业绩表现也十分亮眼，实现营收7.42亿元，同比增27.80%；归母净利润1.07亿元，同比增175.69%；经营现金流也实现了较大的增长。总结前三季度，公司的整体业绩都呈现高增长的态势。（三）资本运作方面公司2020年9月份已经拿到了可转债的批文，并在2020年11月完成可转债发行工作，成功募集4.2亿元。本次发行可转债，是公司上市以来的首个资本运作事项，这也使得公司的融资渠道更加多元化，为公司的持续健康成长提供了低成本优质的资金支持。1. 战略规划方面

公司一直坚持打造了“城市大管家”与“环保创新技术”双轮驱动战略。在城市大管家方面，公司凭借在管理、技术、设备、经验等各方面的竞争优势，加快拓展城市环境综合管理，从横向拓宽产业链；在环保板块方面，积极关注，谨慎投资，从纵向上延长产业链。（五）社会责任作为上市公司，侨银环保在履行企业社会责任方面做出了突出的贡献，疫情爆发之初，公司紧急成立了疫情危机防控领导小组，部署疫情防控重点工作，主动在服务区内开展了消毒杀菌工作，并制定了严格的疫情防控操作规程，体现了公司突出的应急管理能力；在艰难时期，公司提出“六不承诺”为社会做表率；同时，公司以自有资金捐赠2000万元发起设立公益基金会，主要用于扶贫救灾慈善工作及长期的社会公共卫生安全防控等。在整个疫情期间，公司保障了全国60多个城市的城乡环境卫生安全，抗疫事迹获得中央电视台、新华社等全国媒体的关注与各界的肯定。 疫情过后，面对自然洪水灾害，公司在江西、安徽、江苏、广西等区域的两万多名一线环卫工人参与抢险，洗扫消杀，与灾区群众共抗灾害，重建家园。公司凭借优质的服务质量、丰富的管理经验、优秀的企业担当，获得了业主单位的高度认可。截至目前，公司已经为30多个创文创卫的城市提供了优质服务，其运营的环卫项目（如铅山项目、姚安项目以及广丰项目）均获得全国城乡环卫一体化典型案例。综上所述，公司在业界的口碑正在不断的提升，加之公司规模的不断扩大，未来将会向资本市场交出更满意的答卷。**二、问答环节****1、我们筛选环卫采购合作商的标准是什么？**答：我们主要考虑性价比、网点、布局及供货速度这几个要素，在采购的时候会进一步根据项目的实际情况来最终确定。**2、从整体接触下来你们怎么评价各上游供应商的优缺点？**答：这个不太好评价，各有优缺点，最主要还是得结合公司的实际情况来购买，就是刚刚提到的性价比、网点、布局、供货速度几大原则。**3、你们期待上游供应商平均供货期一般响应是多久？**答：如果有的项目比较急，一进场就需要投入设备，供货速度更快的供应商将会是我们优先选择的对象。所以具体供货周期长短还得根据具体项目具体分析。**4、从环卫服务商角度怎么看环卫装备的新能源化替代？**答：从长远来看，新能源环卫车是一个发展趋势，尤其在各方政策的推动下。但目前实际使用速度还没有那么快，公司项目中使用新能源车的数量不多，大部分项目在业主没有强制要求采购新能车的情况下，没有很强的购买动力。目前使用新能源车较少的原因：1、续航时间短，需要配套的充电桩分布少，使用起来非常的不方便；2、价格太高。**5、咱们新中标的33亿元都匀市城乡环境提升服务一体化项目期间的现金流情况怎样？服务内容涵盖哪些？**答：咱们新中标的都匀这个项目总金额是33.39亿元，服务年限25年，年化金额为1.34亿元。这个项目服务范围覆盖环保与环卫领域，是“城市大管家”与“环保创新技术”业务的综合延伸，服务内容不仅涵盖道路清扫保洁、公厕保洁及维护、水域保洁、非工程性绿化养护、非工程性市政维护、垃圾分类；投资建设厨余垃圾处置、污泥处理、粪便处置厂，并负责收运及处置等。**6、项目的调价机制是根据什么来做调整？**答：公司大部分的项目合同设置了有调价机制，每个合同的调价机制存在差异。一般出现这两种情况会做调整，一是项目合同如果触及调价机制，比如在人工成本上涨、油费上涨等情况下，那么服务费就会相应调整；二是服务过程中如果增加了服务范围和内容，服务费也会相应调整，所以人力成本上升对公司不会造成比较大的成本压力。**7、我们有做一些重资产的项目，比如渗滤液处理，这种项目回报率水平有多高？**答：第一，目前我们做的这两个BOT项目在整个行业几乎是最优质的BOT项目，因为他们都位于广州市，湿垃圾量、污水量（渗滤液量）都是有保障的，处理量不用担心。第二，处理价格也是在国内同行业领先的价格，运营以后还有调价的空间。第三，财政支付能力。广州市作为一线城市，财政支付能力是比较强的，这2个项目预计的收益还是比较好的，应该不低于行业的平均水平，还会稍微高一点。现在这2个项目还没看到正常运营状态下的财务表现，等正式运行后就能看到了。我们对投资这种长回收期、重投资项目一直都是比较积极、谨慎的，我们即不排斥积极获得去看这种项目的机会，我们也会很谨慎的做决策。**8、您认为未来3-5年环卫市场增速会是怎样？**答：第一，环卫的增速近十年都会保持较高速度的增长，主要是环卫外延到城市环境综合管理，不论是物业企业提的物业城市，还是我们这些环卫企业提的城市大管家，都会几倍的扩大了环卫市场空间。第二，大企业进来后竞争会更加激烈，因为这个市场足够大，足够吸引大企业进来，这并不是坏事，这些大企业进来之后凭借他们的影响力，能够更好地推动政府去开放这个市场，去加大市场化率，加大外延拓展，更好地促进行业的升级。**9、公司中标79亿元湘潭市城区公共停车场和停车位特许经营(BOT)项目的具体情况可以介绍一下吗？前期投入大不大？**答：湘潭停车场项目的总金额有79亿元，服务年限30年，年化金额为2.73亿元，特许经营权范围内总投资为23.11亿元。这个项目我们是分为近期、中期和远期进行分布建设的，23亿元的总投资当中我们近期的投资在5个亿左右，这5个亿就是将目前存量停车位的运营和路边停车位加收费设施等内容加起来得出的。停车管理是现代化城市公共服务的关键一环，中标这个项目是我们“城市大管家”业务的延伸，服务内容主要包括在特许经营范围内地上及地下公共停车场，公共立体停车楼，道路、人行道、绿地公园等公共停车点等停车场项目的投融资、建设、运营及管理。这个项目不仅能运营停车场，还能利用停车场资源去开发新的增值业务。这个项目是公司首个停车场项目，是公司发力“城市大管家”、延伸环卫全链条管理的又一重要举措，将进一步增强公司的核心竞争优势，对公司未来经营业绩将产生积极的影响。 |

记录人：黄美华 审核人：陈春霞