

证券代码：002887

证券简称：绿茵生态

天津绿茵景观生态建设股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-04

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中信证券 吴楷迪 李天雄；银华基金 陈晓雅；嘉实基金 李广胜；中外贸易信托 周博文；深圳前海资产 吴伟明；景顺长城基金 方铃亚；天津国有资本 郭元庆 刘劲焱；中信资管 郑沁源 苏炫昊；中国人寿养老保险 甄明昊；深圳裕晋私募证券投资 陈鑫；中信期货 康恃榛
时间	2023年8月29日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书刘卓萌女士、财务负责人张芷女士、证券事务代表钱婉怡女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司上半年经营情况介绍</p> <p>1、财务情况</p> <p>2023年半年度，公司实现营业收入1.5亿，归母净利润5149万元，相较于去年同期均有所下降。毛利率42%，净利率34%，仍然保持着较高的盈利水平，资产负债率46%，负债率小幅下降。</p> <p>业绩下滑的原因主要系，上半年公司在手项目因工作面交付滞后，导致项目推进、建设实施进度缓慢，产值转化率低于预期，同时部分预计新增订单因项目模式调整等，上半年没有落地，新增订单有所减少。</p> <p>2、各板块业务情况</p> <p>（1）绿地养护：公司绿地养护业务包括城市公园，城市绿地养护，郊野公园养护，林地养护等。绿地养护的对象是存量绿色资产，因此具有业务持续性和稳定性强的特点。绿地养护业务是公司重点发展的业务之一，上半年给</p>

公司带来了稳定的收入和现金流。目前公司在手绿地养护面积 5300 万平米，上半年实现营业收入 1 亿元。

(2) 生态修复：生态修复业务包括盐碱地治理，矿山、荒山修复、林地建设，水环境治理等。业务区域包括天津，内蒙，河南，四川，新疆，西藏等地。上半年生态修复业务市场稳步推进，但上半年由于成都、河南等重点项目工作面交付推迟，导致项目工期滞后，因此产值转化和收入确认没有达到预期目标。

(3) 文旅运营板块：公司全资子公司森氧文旅是公司文旅板块载体，森氧文旅定位是绿地空间的运营商，打造露营、亲子、农场、住宿、体育运动 5 大产品体系。上半年，已投入运营的项目“嚙嚙兽·梦幻森林”和“森氧梦·秘密花园”运营情况良好，举行了多场活动，持续引流。后续拟建设的“食物农场”、“森氧梦不落村”以及“运动小镇”也基本完成了前期规划和选址，将逐步落地。

公司携手开融文化，与开融文化合资成立开融绿茵文旅合资公司，合资公司的成立标志着公司文旅业务的一个重要转型。合作方开融文化，在文旅运营上整合了国际国内一流的 IP 及产业资源，拥有全球度假第一品牌法国 PVCP 的使用权。合资公司定位是生态文化产业一站式综合服务商，在业务模式上采取“IP+O+EPC”的发展模式，开创独特的产业发展和大运营管理模式。未来开融绿茵所建设和运营的文旅项目，其中涉及到工程及绿地养护，同等条件下，可通过合规方式优先交给绿茵实施。另外合资公司所投资或运营的文旅项目，以及未来开发的 IP 知识产权，在符合上市公司要求的情况下，也可并入上市公司。

二、问答环节

Q1：跟开融文化的合作进展怎样，什么时候能看到在工程、运营、文旅等的收入利润上能有实质性的兑现？

A：公司与开融文化的合作是公司战略层面一个比较大的突破，目前公司已经与开融文化成立了合资公司开融绿茵，未来开融绿茵的定位是生态文化产业一站式综合服务商，在业务模式上将会采取“IP+O+EPC”的发展模式，即：实现全球 IP 采集和落地转化、文旅项目创意研发、规划设计、建设开

发，运营招商等。目前双方的合作已经有了实质性的进展，预计很快会有文旅项目落地。

Q2：公司在做从工程向运营养护的业务转型，未来几年运营养护的收入占比展望？

A：公司持续推进业务结构转型发展，不断加大养护业务的市场开拓力度，由传统的工程企业向运营服务型企业转变。2022年度公司工程收入占比58%，运营养护收入占比42%，2023年预计运营养护收入占比达到50%，2024年将进一步提供运营收入占比。

Q3：运营养护业务在天津的总盘子还有多大？未来是主要是在天津去开拓，还是要去外省开拓？需要外省开拓的话会不会增长就没那么快了？

A：目前公司运营养护业务主要集中在天津及内蒙等地，据测算，天津地区养护市场规模在百亿元以上，市场空间较大。同时全国养护的市场规模会随着生态修复规模的扩大而进一步增加。公司作为天津本地企业，经过多年的业绩积累和品牌积淀，具有较强的竞争优势。公司将积极拓展天津养护市场，进一步增加养护市场份额。对于外省业务，公司也在积极的拓展中，一方面公司在内蒙古、山东、河南等区域都有做过工程项目的基础，另一方面公司也在和当地央国企等积极合作。此外，公司与开融文化合作后，将通过合资公司的文旅运营项目去打入省外市场。

Q4：现在文旅业务和林业碳汇的发展情况，今年的收入和利润能达到多少？

A：公司的文旅业务还处于抚育阶段，目前对公司收入的贡献还不大，预计今年下半年内蒙会有一个文旅项目落地。未来公司与开融文化的文旅项目落地，将会对公司利润有较大贡献。林业碳汇的贡献主要体现在：一是公司在大力发展林业产业：林业碳汇是林业产业的重要组成部分。二是公司研究院具备林业碳汇监测的能力，CCER重启后可以对外提供监测服务。

Q5：未来运营的收入占比提升是否会来自工程收入的下降？现在很多地方政府的财政也不好，是否工程业务量会出现类似上半年难以落地的情况？

A：运营养护作为公司的重点发展方向，未来收入体量和占比都将有所提升。地方财政紧张，导致了工程项目的落单受到一定影响，公司在项目选择上严格把控风险，注重项目本身的回款情况，如果回款情况不好，有些项目不会推进。但近期国家也密集出台了跟生态环保相关的政策，以及发行再融资债

	<p>券等，去解决地方政府存量债务问题。这些都利好公司来项目的获取和存量项目的回款。</p> <p>Q6:上半年的毛利率和现金流都很好，一方面是否是源自运营利润占比提升，另一方面是否我们也有做一些其他的相关工作？</p> <p>A: 公司毛利率水平一直维持在较高水平，公司上半年进一步加大了催收款力度，对于一些还款有压力的地方政府，公司采取了一部分诉讼措施，因此有一部分资金回笼。随着政府债务压力减轻和我们采取多种催收款措施，我们预计未来现金流情况将会进一步转好。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年8月29日</p>