

城发环境股份有限公司

关于2023年度现场业绩说明会及2024年第一次投资者现场交流会召开情况的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

为便于广大投资者更深入全面地了解2023年度报告及公司经营情况，公司于2024年5月23日以现场方式召开2023年度现场业绩说明会及2024年第一次投资者现场交流会，管理层就公司经营情况、发展战略等与出席现场投资者进行充分交流，同时解答了投资者提出的问题。具体情况如下：

一、会议基本情况

- (一) 会议时间：2024年5月23日上午9:30-12:00；下午13:30-16:30
- (二) 会议地点：郑州市惠济区英才街1号郑州天地丽笙酒店一楼宴会厅
- (三) 出席人员：

1. 公司出席人员：

董事长白洋先生

独立董事曹胜新先生、徐强胜先生、海福安先生

财务总监苏长久先生

董事会秘书李飞飞先生

公司各板块负责人等其他高管

2. 其他与会人员：

十一位中小投资者、四十余家机构及多家媒体

二、会议交流情况

（一）总体情况介绍

城发环境作为一家专业化为引领、市场化为驱动的环保上市公司，自2018年进入环保行业以来，围绕“立足河南，辐射全国，走向‘一带一路’”的发展战略，从无到有、从小到大、从大到强，短短几年团队规模从十余人成长至数千名员工，国内管理在建和运营项目上百个，布局横跨全国，建立了完备的产业链优势和专业化管理优势，成为全国环保领先企业。

2023年，城发环境穿越周期，稳健经营，市场开发多点突破、生产经营持续增长、数智化和科技创新稳步推进、资金资本运作成效明显、内部管理继续提升。截至2023年末，公司总资产291.28亿元，同比上升14.20%；全年实现营业收入65.22亿元，同比上升2.61%；归属于上市公司股东的净利润10.75亿元，同比上升1.78%；连续四年营利双增。

（二）主要交流问题

1. 本次设备升级改造对公司业务有什么影响？

公司敏锐地抓住了窗口期，3060研究院专门做了相关的产业研究报告，梳理了城发环境基础设施等设备更新项目，积极申报国开行专项融资，具体批复金额待国家发改委审批后确认。

公司依托“1院11所”科创体系和博士后创新基地，开展节能环保装备技术创新成果转化投资建设二噁英环保实验室，围绕飞灰污染特性研究，推动垃圾焚烧飞灰无害化闭环处理，并与东方锅炉、西安交大联合研究小型垃圾焚烧炉排炉系统，着力解决县域村镇垃圾量少而分散的痛点，形成“政、产、学、研、用”联合创新发展模式。

2. 近期关注到公司在参与河南省供排水一体化，目前进展如何？对公司水务板块发展有什么影响？

2024年4月，河南省住建厅等4部门编制发布的《河南省关于全面推行城镇供排水一体化的指导意见》将供排水一体化工作推进情况纳入全省污染防治攻坚战考核指标体系，选择开封等4个省辖市、永城等6个县市作为试点，提出了到2025年和到2030年的目标，带来新的投资机会。公司具有长期的供水、污水处理经验和技術支撑，也详细梳理了省内供水和排水现状，将密切跟踪相关进展。

3. 公司有无考虑水价调整问题？

根据不同特许经营协议，调价机制不尽相同。通常初始水价由项目的投资额、运行成本决定，根据特许经营协议的调价周期和调价公式，具备触发调价条件后方能调价。触发调价的因素一般包括电费、人工费、药剂费、维护费、设备更新费、管理费用、设备摊销、所得税和其他等，结合项目当地统计局物价变化幅度确定调价系数，核算周期一般为2-3年。特许经营期内，由于某些特殊因素（如价格指数、税率变化、融资利率变化、进水水质出现较大变化等）导致项目运行成本出现剧烈波动，项目公司也可申请启动临时调价。

4. 看到公司5月17日发布公告，长城人寿通过集中竞价增持城发环境，本次资金来源为自有资金，这说明市场主流机构投资者和市场常见基金对公司的业务发展和信心的认可，公司在引入类似机构投资者方面做了哪些工作？

长城人寿作为寿险资本对公司进行投资，体现了市场专业投资者对公司价值的认可，这与公司的业绩情况和近两年我们与市场的良好沟通密不可分，公司在相关监管机构的指导下，不断提升信息披露质量，开放机构投资者和中小股东沟通渠道，二季度已承办了两次深交所走进上市公司活动，组织投资者走入生产一线，感知公司经营情况，相信未来会获得更多投资者关注。

5. 2024年度拟新建供热项目情况如何？煤炭价格上涨，公司供应的蒸汽价

格会不会跟随往上调整？

2023年全年累计对外供热104.15万吨，2024年预计新增供热量10万吨以上，同比增长10%以上，其中息县项目对外供热改造工程正在施工，预计6月底投运。

随着煤炭价格上涨，垃圾焚烧发电对外供热将更有价格优势，公司将抓住有利时机努力拓展对外供热市场，近期供汽价格不会进行大幅度调整。

6. 目前公司应收账款情况如何？公司加快应收账款回收的主要措施。

2023年度公司应收账款总额为27.03亿元，一年期内应收账款占七成，主要系垃圾发电电费补贴，坏账风险较小。2024年整体回款措施为：一是保证项目垃圾处理费全面纳入财政预算；二是了解地区财政动态保障回款进度；三是按照BOT协议约定，结合环保提标、经营成本增加等、协调政府合理合规调整垃圾处理费；四是开发供汽、供热等市场，提高项目收益和改善现金流。

7. 请公司简要描述海外项目拓展计划。

按照“立足河南、布局全国、走向一带一路”三步走战略，公司充分发挥在垃圾发电领域的专业化优势，携手涉外经验丰富的大型央国企，以“一带一路”沿线国家作为重点开发地区，积极拓展宏观政治经济发展较为稳定、固废处置规划明确的东南亚等国别市场，建立了“一带一路”沿线国家垃圾发电项目储备库，正在全力推进优质标杆项目落地。

公司还进一步发挥环保全产业链协同优势，与重点国别市场主管部门积极对接，谋划为“一带一路”沿线国家提供环保产业顶层设计和咨询服务，增强城发环境国际业务竞争力，逐步拓展优质项目，服务“一带一路”建设。

8. 公司环卫业务市场拓展的主要方式有哪些？

一是充分利用地市长长期经营的资源积淀和专业化板块公司的协同优势，共

同开发项目；二是并购一些规模性项目，同时谋求和能够形成优势互补的企业进行整体股权合作；三是和各地市、各区县政府平台公司进行合作或者合资拓展、经营业务；四是和国内领先环卫企业，采取设备合作、业务合作等方式共同开发项目；五是开发城市服务新业态项目。城发环境城市服务板块全员上阵，共同开发项目，今年1-5月份已中标5个项目，其中园林绿化项目1个，环卫保洁项目3个，垃圾分类项目1个。

9. 未来3年环卫业务利润增长的提升手段有哪些？

一是扩大营收规模；二是通过环卫云平台的搭建，实现环卫项目数字化管控和降本增效；三是以环卫业务为基础，逐渐丰富城市运营相关业态，扩大或进入餐厨废弃物收运处置、绿化管养、智慧停车、充电桩换电站、城市物业等业务领域，总体提升环卫相关业务附加值。

10. 高速公路业务2024年上半年经营情况如何？未来发展计划如何？

高速公路业务具备经营稳定的特点，2024年上半年公司相关业务经营状况正常，如期恢复。公司已经关注到基础设施关于改、扩建的相关政策，是否投资将结合企业发展战略而定。

11. 随着垃圾发电项目建成投产，环保方案集成服务后续发展规模和利润如何维持？

公司超前谋划，积极布局，优化环保方案集成服务业务结构，维持公司持续稳定发展，连续中标中原人力资源服务产业园、河南生物科技创新平台等重大建设工程。整体上，从业务拓展和市场拓展两个方面进行规划：

业务拓展方面：以工程总承包为基点，纵向延伸“投融资、方案设计、装备制造、检修技改、全过程工程咨询、软件开发运维”等产业链，横向开拓“适老化改造、不良资产盘活”等多元业态。

市场拓展方面：完善市场开发机制，撬动细分市场，实现业务结构再优化，对接城发内部水务、市政管网等总包业务，抓大不放小，以高水平专业能力推进项目高质量建设。

城发环境股份有限公司董事会

2024年05月24日