

证券代码：001230

证券简称：劲旅环境

**劲旅环境科技股份有限公司**  
**2023年7月28日投资者关系活动记录表**

编号：2023-002

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>机构交流会</u> ）
参与单位名称	广发证券                                  华泰证券 华安证券                                  海通证券 申万宏源                                  海富投资 国泰君安                                  上海青嶂 国新证券                                  复利投资 中信建投                                  瑞德纵横 天风证券                                  善正资产 中原证券                                  御厚投资 国元证券
时间	2023年7月28日（周五）上午 10:00~11:00
地点	公司通过腾讯会议，采用网络远程的方式召开
上市公司接待人员姓名	1、董事长于晓霞 2、执行董事长王传华 3、总经理王颖哲 4、财务总监黄增荣 5、董事会秘书杨晶晶
投资者关系活动主要内容介绍	公司与上述参会机构就公司基本情况、主要产品、行业概况等进行了交流，主要沟通内容如下：  1、公司新能源环卫车比较齐全，想请教一下咱们新能源环

卫车主要是自用还是会考虑一些市场销售？未来主要销售区域主要在安徽、江西一带，还是想去做一个全国性的销售？

尊敬的投资者，您好！公司销售区域范围除了在安徽、江西，也会向全国市场去进行布局。感谢您的关注，谢谢！

2、请教一下今年以来市场多次提公共领域要增加新能源车的渗透率，现在二三线城市对于新能源环卫设备的一个采购需求大概是什么样的？

尊敬的投资者，您好！由于环卫行业的市场化政府购买服务一般是1-3年周期比较短，客户更多的关注首期的采购成本，因此这也是新能源环卫车推广难点。随着国家政策的引导，再加上企业商业模式和交易模式的不断转变，相信新能源环卫车将迎来发展期。感谢您的关注，谢谢！

3、现在新能源环卫车可能会有一定价格竞争的情况，公司有什么策略去对抗这种可能存在的低价竞争？

尊敬的投资者，您好！公司通过两个系列车型去满足市场需求，一款是性价比高的走量车型，一款是提升品牌，提升客户价值的旗舰车型。旗舰系列的车型追求创新赋能，以智能赋能，可以降低客户运营成本，降低安全事故，提升管理效率。感谢您的关注，谢谢！

4、公司用环卫技术人员对传统环卫工人的替代，是政策的驱动还是市场驱动，与环卫工人成本相比，使用环卫车的成本是否具有经济性？

尊敬的投资者，您好！环卫技术人员对传统环卫工人的替代基本是市场驱动。随着用工成本越来越高，市场一定会驱动我们用机械化代替人工，通过机械化将会提质增效。感谢您的关注，谢谢！

5、公司新能源环卫车目标客户群体有哪些？在数据中心平台投入和建设上有什么规划？有没有申请一些碳汇指标？

尊敬的投资者，您好！公司新能源环卫车的客户群体主要包含政府、承接清扫保洁、垃圾收转运的公司以及一些个体客户。

公司的数据中心采用的是混合云的模式，用超融合的方式进行管理。公司自建了数据中心，用于存储关键数据，非关键数据采用的是公有云。公司积极关注 CCER 申请认证的相关政策，随着后续政策法规等配套成熟，公司会考虑做相关安排。感谢您的关注，谢谢！

**6、公司应收账款的回收周期大概是多久，需要资本和金融机构哪些支持？**

尊敬的投资者，您好！公司的客户基本上都是政府客户，公司应收账款整体账期处于合理水平。公司与银行等金融机构构建了稳定的合作关系，随着公司业务不断发展，公司持开放态度对接各种资源，探索新的合作模式，共创共赢。感谢您的关注，谢谢！

**7、公司对于无人驾驶的环卫是如何看待，未来对于无人驾驶的环卫车是有怎样的布局的？**

尊敬的投资者，您好！随着法律法规、技术的进一步提升，未来无人驾驶在行业的应用会进一步提升，公司会重点关注，将会积极储备相关的技术和资源。感谢您的关注，谢谢！

**8、城市、乡村、城镇环卫项目的收益率差别？做城市环卫项目的难度和壁垒在哪里？**

尊敬的投资者，您好！

（1）城市、乡村、城镇环卫项目的收益率差别

总体上城市的相对较高，然后城乡和农村的收益率相对较低，具体要看项目情况。

（2）做城市环卫项目的难度和壁垒：

存在的难度：

从作业方面：城市环卫项目作业细分种类较多、工艺复杂，清扫保洁覆盖城市主干道到背街巷道，垃圾收运从背街、非物业小区、物业小区、企事业单位；作业从点、到线、到面深度覆盖，需要更高的行业作业经验及专业能力；

从管理方面：由于城市环卫项目复杂程度较高，这也对项目管理提出了更高的要求，包括前期项目进场筹备，物资管理、人员管理、作业质量管控、安全管控、成本管控等涉及多维度；如何保持常态化运营、应急突发事件如何处置、节假日高峰期如何做好运维服务等都提出了更高的要求。

壁垒：

运营经验及品牌：企业一般通过公开招标方式获得服务合同，环卫服务是实践性比较强的行业，业主在选择运营商时会提供服务的企业的品牌、行业经验、专业能力作为筛选标准。行业经验体现了企业管理能力及综合实力，多年的从业经验及大型项目的运营经验会形成行业品牌影响力和良好口碑。

客户在选择运营商时一般选择具有综合实力强、品牌影响力高、口碑良好、专业能力强的企业，那些能够提供优质可靠服务，操作规范，业绩优良，具有资深行业经验、良好品牌信誉、口碑效应的企业将有更大可能在市场化竞争中胜出，行业经验和品牌效应是新进入者面临的主要壁垒之一。

运营管理：环卫项目要求在人员管理、项目运营、事件处理、过程控制、财务管理等方面对企业经营管理能力要求较高，其管理团队及其管理经验和水平是企业形成核心竞争力的重要因素。优秀的企业在项目管理模式、信息系统运用、财务管理等方面的模式各有特点，随着行业的不断发展，管理智能化、服务综合一体化的不断提高，将对管理提出更高要求，行业管理壁垒将更加明显。

资金壁垒：随着环卫作业机械化率逐步提升，新能源化的应用，运营环卫项目需要大量的环卫作业车辆和环卫装备，在

	<p>承接新项目时，通常需要根据招标文件的要求配置相应的车辆、设备，同时垃圾中转站、垃圾收运体系的建设与运营等环节也需要投入较多资金，且资金回收期较长。另一方面，大型项目的投标保证金、履约保证金也会占用营运资金。</p> <p>感谢您的关注，谢谢！</p>
附件清单（如有）	
日期	2023-07-28