

证券代码：300948

证券简称：冠中生态

债券代码：123207

债券简称：冠中转债

## 青岛冠中生态股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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_____
参与单位名称及人员姓名	东北证券 廖浩祥、徐宇星
时间	2024年1月30日（星期二）15:00-16:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理张方杰先生 财务总监徐宏先生 证券事务代表田纳纳女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、 介绍公司基本情况、生态修复技术、项目案例等</p> <p>二、 问答交流</p> <p>Q1: 公司 2023 年前三季度毛利率有改善, 主要原因是什么?</p> <p>回复: 2023 年前三季度, 公司综合毛利率为 32%, 较 2022 年度上升 4 个百分点。毛利率改善的主要原因是公司产品结构的调整, 2022 年度公司毛利率相对较高的植被恢复业务收入占比由 29.79%下降至 14.68%, 而毛利率相对较低的园林绿化业务收入占比由 9.60%上升至 28.38%, 致使 2022 年度</p>

整体毛利率有所下降。而 2023 年前三季度，毛利率相对较高的植被恢复业务、水环境治理业务等占比提高，因此毛利率有所改善。

**Q2: 2023 年前三季度公司经营性现金流大幅减少的主要原因?**

回复: 主要原因为 2023 年前三季度应收账款回款不及预期, 销售商品、提供劳务收到的现金低于上年同期所致。

**Q3: 山东省外, 公司在西南地区的业务拓展情况较为显著, 主要的拓展模式是什么?**

回复: 公司多年来持续布局全国市场, 主要拓展模式可分为以下四个方面: 一是通过增设区域营销中心, 增加驻地化的市场专员来提高我们的市场开发能力, 维持客户粘性, 挖掘细分市场订单; 二是拓宽项目来源渠道, 积极参与行业展会、论坛与技术交流活动等; 三是通过与央企、国企以及勘察设计公司、科研院所等保持密切业务或者股权合作, 优势互补, 从而实现市场开拓; 四是公司深耕生态修复领域二十多年, 在行业内持续发展并获得客户、主管部门及同行企业的广泛认同。

**Q4: 去年国家提出美丽中国战略、新型城镇化政策等, 如何影响公司经营和业绩?**

回复: 美丽中国战略、新型城镇化等政策的提出, 有利于给生态环境建设行业内企业带来整体的业务需求, 公司会积极把握业务拓展机会。

**Q5: 近两年政府整体财政压力大, 公司相关项目回款情况如**

**何？未来如何应对可能存在的回款压力？**

回复：受政府对于环保及市政建设等领域的固定投资规模波动的影响，公司业务与经济周期的变化有一定关联性，部分地区回款受当地财政状况影响，此外单个大项目对公司回款的影响也会较大。

从政府层面看，近期中央允许地方政府发行 1.5 万亿元特殊再融资债券，央行或将设立应急流动性金融工具 (SPV)，通过这一工具给地方城投提供流动性，利率较低，期限较长。因此，地方政府和城投平台的流动性风险正在化解。此外，在产业、金融、税收等持续政策刺激下，国内以新产业、新业态、新商业模式为主要内容的新动能持续集聚成长，预期国内经济形势长期向好。

从公司层面看，公司一直将风险控制作为经营的主要策略之一，承接项目时充分考虑资金来源，关注项目是否存在政府专项债或专项扶持资金、是否有相应的银行贷款、是否纳入财政预算等，从而在订单获取层面控制回款风险。

**Q6：公司 2023 年整体订单情况如何？新增订单情况以及目前在手订单情况？主要订单类型是什么？在手订单当中 PPP 项目占比有多少？已实施的 PPP 项目体量有多大？**

回复：2023 年以来，公司以联合体形式相继中标多个大型综合项目，如山东省淄博市博山区博山镇全域土地综合整治试点项目 (F+EPC) 工程总承包 (一期)、崇左市江州区引进社会资本人建设土地综合整治项目等，已公告联合体中标及联合体签约总金额超过 14 亿元，订单类型主要为 EPC、

F+EPC 以及土地综合整治等。目前在手订单中没有 PPP 项目。

**Q7: 生态修复市场空间大概多少? 公司在山东省的市占率大概多少? 公司在行业中的地位如何? 公司相较于其他竞争对手的竞争优势是什么?**

回复: 生态保护和环境治理整个行业的范畴很大, 其中仅土壤修复的市场容量之前就有专家估计在万亿以上规模。根据国家统计局数据显示, 2011 年至 2021 年, 我国生态保护和环境治理业固定资产投资额 (不含农户) 规模逐渐上升, 年均复合增长率达 19.70%。碳中和、碳达峰背景下, 国家对生态环境改善的政策支持会在很长一段时期内保持力度, 此外, 人类社会的基础建设、矿山开采等因人类活动导致的生态破坏会是持续的, 修复需求也是持续的, 所以综合看在较长时间内整个行业会保持在一定规模。

目前行业内尚无公开权威的报告统计生态修复行业内的企业市场份额。

公司自成立以来深耕生态修复领域, 依托特有的理论体系、核心技术优势、全场景和跨区域的项目承接和管理能力以及全要素、全过程产业链优势, 在行业内持续发展并获得客户、主管部门及同行企业的广泛认同, 树立了“冠中生态”的良好品牌形象。公司先后被认定为“国家火炬计划重点高新技术企业”和省、市级企业技术中心, 是国内植被恢复技术的领航者, 也是行业标准、地方标准以及省级工法等的制定者和推广者。

公司的竞争优势: 全要素、全过程的一体化业务链条;

核心技术优势，主要体现为技术的业务运用场景广泛、技术实现的修复效果良好且修复效率高、持续的研发投入保证技术不断创新、创新技术能较快实现产业化；跨区域项目经验丰富；全气候、全场景的项目承接和管理能力；项目成本优势等等。

**Q8：公司项目获取的标准如何？一般项目执行周期大概多长？一般付款模式是什么样？**

回复：公司获取订单首要关注的是订单质量，通过前端客户信用评估和商务洽谈把握回款节奏、控制风险，同时紧贴国家关于生态修复的各纲领、规划性文件，以及十四五期间山水林田湖草沙一体化保护和修复工程、历史遗留废弃矿山生态修复示范工程项目等的分布区域，通过跟进亿元量级大项目来谋求量的突破。

根据项目体量大小、实施内容和复杂程度，执行周期从3-4个月至2-3年不等。已签订的项目合同款项支付一般有预付款、进度款和质保金，具体比例不尽相同。

**Q9：公司是否有股权激励的计划？**

回复：公司注重包含股权在内的多种形式的员工激励方式，但目前尚未有明确的股权激励方案和推出时间表。

**Q10：可转债募投项目的推进进展如何？**

回复：公司可转债募投项目均正常推进。

**Q11：公司未来的发展思路如何？**

回复：公司将继续巩固和稳步提升生态修复业务的整体研发水平、装备工艺水平和施工能力，一方面通过拓展成熟

	<p>技术应用的深度与广度，推动生态修复市场的成熟与应用场景细分，另一方面通过持续不断的创新研发始终保持公司在领域内的技术带头地位，通过新技术的市场化来提高公司产品的附加值和市场占有率，保持公司在行业内的竞争力和影响力。</p> <p><b>Q12：公司有计划参与碳汇交易吗？</b></p> <p>回复：公司非常重视林业碳汇项目开发和相关研究，已成立了专项研发小组积极探索研究林业碳汇、碳交易相关政策和机制，对国际核证碳减排标准（VCS）项目、联合国气候变化框架公约 CDM 项目、中国自愿减排交易 CCER 项目以及地方性碳汇交易平台项目等项目标准体系、方法学、交易流程等展开了深入研究，重点基于公司已实施植被恢复项目并结合造林和再造林 CCER 项目方法学做碳汇减排量测算和碳汇价值估算，参照原体系办法模拟 CCER 项目开发等。同时公司也一直在跟业主探讨实施大规模植被恢复项目或者林相改造项目时, 如何通过方法学共同申请碳交易项目并实施收益分成的可行性。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 1 月 30 日