

证券代码： 300815

证券简称： 玉禾田

玉禾田环境发展集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号： 2024-001

投资者关系活动类别	<input 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>电话会议</u>
参与单位名称	华泰证券、中信证券、平安证券、民生证券、汇融丰资产、陕西敦敏投资、NH Investment & Securities、上海趣时资产、上海偕沣私募基金
时间	2024 年 4 月 30 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	1、董事会秘书：郭瑾 2、财务总监：华晓锋
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2024 年 4 月 30 日以电话会议形式进行了“公司 2023 年年度报告及 2024 年第一季度报告业绩交流会”。公司对报告期内的主要经营情况进行介绍，并就投资者关心的问题进行沟通交流，主要内容如下：</p> <p>一、公司介绍环节</p> <p>第一部分：公司 2023 年年度报告主要经营情况概况</p> <p>2023 年度，公司实现营业收入 61.61 亿元，较上年同期增长 14.22%；实现归属上市公司股东的净利润 5.21 亿元，较上年同期增长 5.42%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 5.10 亿元，较上年同期增长 5.20%。</p>

其中，城市运营板块实现营业收入 50.67 亿元，较上年同期增长 17.19%，占营业收入比重为 82.25%，较上年同期增加 2.08 个百分点，毛利率为 25.35%。城市运营业务为公司营收的主要来源和业绩增长的主要驱动力。2023 年度，公司城市运营板块新签合同总金额约 118.32 亿元，较上年同期 36.89 亿元增长 220.74%，新增年化金额为 14.47 亿元，较上年同期增长 44.74%。截至 2023 年 12 月 31 日，城市运营板块在手合同总金额 523.00 亿元；待执行合同金额 352.64 亿元。

物业管理板块实现营业收入 10.76 亿元，占营业收入比重为 17.46%，毛利率为 9.72%。公司物业管理业务板块新签合同总金额约 13.10 亿元，截至 2023 年 12 月 31 日，物业管理业务在手合同总金额 14.71 亿元，待执行合同金额 7.51 亿元。

分区域来看，公司营业收入前三大区域为华南、华东和东北地区，三大区域之和占比营业收入 79.23%，其中华南地区占比 33.48%，华东地区占比 31.35%，东北地区占比 14.40%。

第二部分：公司 2024 年一季度报告主要经营情况概况

2024 年第一季度，公司实现营业收入 17.02 亿元，较上年同期增长 20.06%；实现归属上市公司股东的净利润 1.48 亿元，较上年同期增长 5.59%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1.48 亿元，较上年同期增长 10.82%。

二、问答环节

1、公司如何看待近期环卫行业合规法律风险的事件，以及这些事件对投资者信心的影响？

回复：我们认为近期的其他个别公司事件并不能代表整个行业。从今年统计数据来看，发生法律风险事件的上市公司涉及多个行业，不仅限于环卫行业。公司自身拥有 27 年历史，一直秉持合规合法的经营理念，尤其 2023 年以来公司进一步加强了内控合规管理。未来，公司将继续强化合规合法要求，特别是加强对实际控制人、重要股东以及董监高的合规培训。

2、公司在当前市场环境下拿单的核心因素是否有所变化？

回复：公司作为上市公司，在品牌、运营方面具有明显优势。尤其是新 PPP 模式下，政府和社会资本合作迎来“新机制”，新模式回归 PPP 模式本源，鼓励民营企业参与。公司上市四年来，新增订单呈现增长，特别是 2023 年全年订单金额高速增长，公司在当前市场环境下拿单具有显著的竞争力。此外，城市大管家模式的发展和政策导向的变化也为公司带来了增长机会。公司相信凭借品牌、运营和经营管理优势，未来将继续保持较好的拿单态势。

3、公司在新能源充电领域的投资模式、持股比例以及业务规划是什么？

回复：公司在新能源充电领域的投资模式主要是轻资产运营，通过与合作伙伴成立子公司来进行合作。公司专注于运营端和客户端，利用自身的专业能力和市场优势进行合作。业务规划方面，公司将围绕智慧城市的建设，将新能源充电桩业务作为智慧城市管理服务的一部分，以此来拓展智慧城市业务板块。

4、坎德拉业绩的展望如何，特别是在智慧环卫领域的市场表现？

回复：2023 年，以无人驾驶为代表的智慧环卫市场迎来了大爆发，合同总金额达到 15.7 亿元，年化总金额高达 3.92 亿元。坎德拉的无人清扫机器人，助力公司进一步深度开阔了北京、上海、杭州、广州等一线城市的核心区域，有助于公司拓展城市运营板块和智慧城市相关业务。

5、公司 2024 年第一季度报告应收账款增加的原因及未来应收账款的预期是怎样的？

回复：公司应收账款增加主要因公司收入、规模等增加导致。受经济下行影响，公司近年回款速度有一定放缓，但整体在可控范围内。公司业务属于社会民生基础服务，相关业务款项基本都纳入了各地方的财政预算。随着全国经济稳步复苏，地方政府财

政压力逐步降低，公司预计未来回款将得到改善。

6、二股东减持的进展和未来计划如何？

回复：二股东是公司上市前的财务投资者。二股东可以通过协议转让、大宗交易和集合竞价方式在一定时间内完成减持计划。

7、股东减持对公司市值的影响及公司对市值的预期如何？

回复：公司市值受诸多因素影响，股东减持仅是其中一个因素。从基本面看，公司经营业绩稳健，ROE 持续保持在 15%以上，上市以来连续分红。因此，我们认为上述因素对公司市值不会产生较大影响。

8、公司在手订单的服务年限构成比例？

回复：公司在手订单大于 5 年期限的占八成，多数订单的服务年限相对较长，主要为 3 年以上的项目。

9、公司如何看待高股息潜力及未来派息展望？

回复：公司会充分考虑未来三年分红派息计划。

10、公司今年以来的整体经营感觉如何？对于未来环卫增量市场怎么看待？

回复：公司认为，环卫市场的规模保持在 10%至 15%的增长。公司将从几个方向进行市场开拓：特许经营、城市大管家、美丽乡村业务拓展；智慧照明、垃圾分类、智慧停车、新能源充电等智慧城市细分板块。公司对未来智慧城市的项目开拓保持积极乐观态度。

11、公司截止 2024 年 4 月，在新签订单和年化订单方面的情况如何？

回复：截止 4 月份，公司城市运营板块新签订单约为 6 亿元，新增年化金额约为 3 亿元。

12、公司对 2024 年的收入和利润增速有何判断？

回复：公司预计 2024 年的营业收入、净利润将保持市场

	<p>预测的区间范围内，公司将重点关注应收账款对经营业绩的影响。</p> <p>13、在地方政府财政压力和央企国企进入环卫行业的背景下，公司对市场环境的判断和应对策略是什么？</p> <p>回复：公司注意到国企在环卫行业中的领先地位，以及政府平台和公私合营项目的比例上升。面对这一市场环境，公司将利用上市平台的优势、全方位专业城市运营服务能力、智能化布局、发挥 27 年的行业经验和精细化管理能力，应对市场变化，提升市场开拓增长稳定性。</p> <p>三、其他</p> <p>本次活动不涉及应披露而未披露的重大信息。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024-04-30