



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：2020-003

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	天风证券：孙海洋、张程航、张艺也、靳晓雪 东吴证券：袁里、任逸轩、张家琦、彭翔远 安信证券：杨长春、汪磊、石涵琦、马丁 华泰证券：王玮嘉、吴祖鹏 兴业证券：蔡屹、肖冠青、李春驰、廖辰轩 国盛证券：杨心成、崔丰文、王薇 光大证券：殷中枢、郝骞 中信证券：李想 华创证券：庞天一、王兆康 太平洋证券：闫广 山西证券：安桥 平安证券：庞文亮 中金公司：张钰琪

申万宏源：程斐

博时基金：邓云程

鹏华基金：商轶、谢书英

南方基金：尹力、章晖

中银基金：王帅

大成基金：李哲超、李林益、谢家乐

光大保德信基金：陆达之、高杉

上投摩根基金：舒鹏

招商基金：钟贇、高岩

华安基金：王春、陈淳、黄超杰、陈奇

汇添富基金：李宁

东方阿尔法基金：陈渭文

建信基金：刘克飞、孙晟

银华基金：王翔

东兴基金：洪一

银河基金：鲍武斌

东方基金：刘天浩

中海基金：陈玮

新华基金：李东

兴银基金：王暄

华宝兴业基金：卢毅

圆信永丰基金：刘诗涵、胡春霞、范妍

申万基金：季新星

Prime Capital Management: Hong Yu Qiu

上海光大证券资产管理有限公司：殷磊

上海国际信托：徐建川

上海晟盟资产管理有限公司：黄思琴

东莞市思普云投资：秦春

东证资管：胡晓

中兴公司：白鹭

中金资管：邱正

致顺投资：刘宏

汐泰投资：朱纪刚

高盛资本：毛俊哲

丹羿投资：朱亮

准锦投资：傅明笑

北京森林湖资产：潘阳

同犇投资：蔡字宇

善润投资：瞿继承

国信嘉昀：李宗

圣为投资：袁盛、袁胜

坤潭资本：蔡寒

大象资产：吴丹宁

广东询峰投资管理有限公司：张振龙

广东钜洲投资有限责任公司：李伟驰

广发资管：刘宁

明己投资：付羽

星石投资：王荣亮

泓尚资产：尚晋

浩象投资：谢潜渊

千合资本：王路跖

维京资本：王腾翔

红筹投资：侯文宽

智信创富投资：吴林

源乘投资：刘小瑛

瀚伦投资：Anna Liu

灏赢投资：储达

西部利德基金：温震宇

环球众城资产管理有限公司：马填依

盛世景资产：熊英

禾永投资管理有限公司：焦云

维景价值：稂与峰

裕晋投资：张恒

西藏源乘投资管理有限公司：李婷婷

重庆德睿恒丰资产管理有限公司：何小华

青榕资产管理有限公司：郭斯皓



	高见资产管理有限公司：袁美洋
时间	2020年5月8日 15:30
地点	电话会议
上市公司 接待人员 姓名	董事长、总经理：周平； 董事、财务总监兼董事会秘书：王东焱
投资者关 系活动主 要内容介 绍	<p>2020年5月8日15:30,公司与天风证券等八十多家机构召开了电话会议,会议主要就2019年度及2020年一季度业绩情况、环卫行业的空间、公司未来发展规划、公司订单情况以及疫情对公司的影响等问题进行了沟通和交流,本次活动交流提及的问题及答复如下:</p> <p><b>一、 公司基本情况介绍</b></p> <p><b>(一) 2019年度经营情况介绍</b></p> <p>玉禾田自1997年成立以来,始终秉承“传承匠人精神,建设美丽中国”的理念,深耕环卫行业23年,坚持打造专业化、精细化的服务体系,在业内树立了良好的品牌形象。公司现有员工超过6万人,业务覆盖全国17个省级行政区、80多个城市,服务对象超过1200家品牌客户和近200家政府客户。公司管理能力、运营效率和服务水平平均居行业前列。2019年公司以净资产收益率37.3%,每股收益3.01元的骄人业绩在环保行业拔得头筹,成为国内环卫行业名副其实的绩优龙头企业。</p> <p>2019年公司实现营业收入35.95亿,同比增长27.63%,实现归属于上市公司股东的净利润3.13亿元,同比增长71.46%。2019年经营性现金流净值为5.65亿,同比增长183.81%。2019年应收账款周转率5.03,达到行业较高水平,实现营收复合增长率32.45%。</p> <p>(1) 市政环卫业务业绩:报告期内,公司市政环卫业务实现营收27.27亿,同比增长38.36%,占总收入比重75.86%。较上年增加5.88个百分点,毛利率24.58%,较2018年增长11%,比同期物业清洁毛利率高12.63%。市政环卫已经成为公司营收主要来源和业绩增</p>

长的主要驱动力。2019 年新增合同总金额 53.43 亿，新增年化合同金额 14.5 亿，2019 年在手年化合同金额约 30 亿。截至 2019 年年末，市政环卫业务在手合同总金额 234.45 亿，待执行合同金额 186.62 亿。

(2) 物业清洁业务业绩：报告期内，公司物业清洁业务实现营业收入 8.64 亿，同比增长 2.15%，占公司营收比重为 24.04%，毛利率 11.95%，较同期上升 0.58%。2019 年物业清洁新增合同总金额 9.94 亿元。在手年化合同金额约 10 亿。截至 2019 年底，在手合同总金额 12.37 亿，待执行合同金额 6.29 亿。物业清洁业务是公司传统优势业务，2019 年调整经营策略，目标是聚焦全国 1% 高端市场，通过精选项目，打造品牌，做高端物业清洁领域的领军企业。

综上，我们 2019 年整体经营指标达到稳步增长，集中力量针对一些目标性客户以及优质项目的承接，加强了项目的各项风险管控，强化降本增效和聚焦资金回笼。同时我们推进运营管理体系的不断优化和升级，持续改进、创新标准化和可复制化的管理流程，更好地满足公司的发展。此外，公司结合智慧化、信息化技术手段，提高精细化管理水平，提升管理效率，经过大家的共同努力，2019 年取得了比较好的成绩。

### **(二) 2020 年一季度经营情况介绍**

在 2020 年第一季度，公司实现营业收入 9.83 亿，同比增长 19.84%。其中市政环卫板块实现营收 7.6 亿，同比增长 26%。物业清洁板块实现营收 2.12 亿，同比增长 2.14%。一季度净利润 1.58 亿，同比增长 150%，净利润率达到 16%，归母净利润 1.45 亿，较上年同期增长 150%。

### **(三) 2020 年公司重点工作计划**

2020 年是玉禾田的上市元年，更是玉禾田的再出发元年，公司将继续贯彻“抓经营、强管理、促业绩、上规模”的经营方针，坚持“管理就是生命，业绩就是尊严”的经营理念，加强内部风险管控，抓住战略机遇，大力拓展市场份额，不断提升公司的核心竞争力。

公司基于近年来的经营情况，在手订单情况，公司可开发的市场资源现状，以及项目运营的管控能力以及公司的战略发展规划，综合分析 2020 年市场开发计划以及项目经营计划，制定 2020 年的经营目标为各项经营指标增幅不低于 2019 年度，其中包括收入、利润以及订单，为实现上述经营目标，公司将着手做好以下的工作：

(1) 加强专业人才队伍的建设。

(2) 完善企业的治理，优化各项管理体系，强化风险的控制，规范制度和流程。

(3) 聚焦主业，着力市场开拓，努力提升市场占有率。

(4) 通过机械化、信息化、智慧化和互联网+等技术手段，推动作业质量持续提升，持续保持公司的核心竞争优势。

(5) 以资本为纽带，通过收购、兼并等手段，实现公司对外业务扩张的计划。

(6) 认真履行上市公司的信息披露义务，开展多渠道、多层次的投资者关系管理工作，切实保障投资者特别是中小投资者的合法权益。

## 二、 投资者问答环节

1、近几年环卫市场快速发展，市场格局风云变换，吸引各路投资者进入参与竞争，比如说国企以及行业外的一些企业都进入到这个行业领域来了，请谈谈公司对行业未来的判断，以及公司未来的长期发展规划和实现路径。

答：的确，环卫行业现在国企也参与，行业以外的一些知名企业也纷纷参与，足以证明环卫这个行业正处在风口期，也正处在高速发展期。因为整个行业的空间至少还有 60%左右的释放过程，所以未来市场空间巨大。最主要体现在单价的提升，还有市场化招标项目体量日趋规模化，未来会非常明显。国企的参与，包括行业外部的企业参与，也是正常现象。我们以往 23 年的发展积累了丰富的行业管理经验，目前正处在比较优势的地位。行业里有其他有实力的知名企业加入，会倒逼我们更加苦练内功，提升我们自身的核心竞争力，从而提

升我们的行业地位，同时竞争的加剧也会促进整个行业的规范发展。

对于我们来说，未来的发展规划在《2019 年年度报告》中有清晰的描述。公司未来发展有很多路径可选择，比如未来我们可以根据公司发展需要与一些有实力的知名国有企业进行合作、引入事业合伙人制度、开发和布局全国战略合作伙伴、适当向产业链的上下游进行延伸等等。总而言之，路径非常多。我们的整个战略布局，首先要实现股东利益最大化并确保完成我们五五规划的全部任务。我们预计有可能提前一年完成我们五五规划的全部任务。

### **2、物业清洁板块一季度净利率是不是相对同比是稳定的？有社保和税收减免的影响吗？**

答：稳定的，应该是略有提升。物业清洁板块受社保和税收减免这两方面影响较小。首先物业清洁板块享受税收政策很少，基本没有，因为针对物业清洁业务，只要有一个客户要求一定要开专票的话，就不可以享受优惠的税收减免政策。所以物业清洁业务板块在税收减免这方面基本是没有享受的。

至于说社保方面，因为一季度购买社保的比例跟 2019 年基本没有太大的变化，所以整体的影响不是很大。

### **3、随着行业参与者增多，行业竞争的加剧，行业利润率的平均水平是否会出现一定的下降？**

答：不会，我觉得我们这个行业的竞争本质上并不是价格的竞争。因为以往低价竞争的招投标项目也是极少的案例，而且都以失败告终。以前有过最低价中标的案例，但是现在 95%以上的市政环卫项目都是综合性评标方式，比如资本实力、品牌知名度、业绩、资金等，还有其他一些综合竞标的指标要求，一般来说价格只占评标权重的 15%，最高的也不过占到 30%，而且现在越来越多的项目，评标过程中价格权重甚至只占到 10%左右，所以我们这个行业不存在低价竞争的问题，也不会因为有新的公司进入到环卫行业，就说狼来了。我们的毛利率是在于公司自身经营的好坏，还有项目质量的好坏。

### **4、众所周知，玉禾田的精细化管理做得非常优秀，想请问公司**



在具体的项目管理上有哪些独到之处,公司的精细化管理会细化到什么样的程度?

答:公司发展 23 年,每一项管理举措都是经过实践的检验以及不断地修改、完善、创新、提炼,并辅之以智慧化及信息化等现代技术手段之后才形成了目前的管理优势。所有的职能部门,比如财务、采购、人事、法务、车辆管理等都是由集团垂直管理的,而每一个项目的负责人是由集团经营管理中心负责管理,所有子公司的财务人员都是受集团财务中心的直接管理。比如某一项管理举措是针对所有公司的,那么就会统一由我们的经营管理中心来负责,自上而下迅速下达到最底层的分子公司并立即实施,执行效率极高。而针对某一项管理举措又有多个维度或者指标进行可量化、可执行、可复制的分解。

公司在项目管理过程中推行阿米巴模式及网格化管理,其核心就是化小核算单位,让每一个人都是经营者,而经营者要知道自己的投入产出、成本,要知道每一分钱应该怎么花,我们是以成本导向来做成本控制的。经营管理中心与项目团队分工明确,各负其责;而对于一项管理举措的执行效果则由包括风控、审计、财务等在内的集团各相关职能部门组成的绩效考核小组定期进行考核。

所有的管理举措,包括管理体系、管理制度、管理流程和相关管理模板我们都会根据市场发展的需要和公司的实际需求进行长效和可持续的优化、细化、改进和创新。

**5、2020 年一季报公司的毛利率大幅提升,接近 30%左右。毛利率大幅提升的主要原因是什么呢?**

答:一季度行业毛利率应该都有所提升,提升主要有几方面的原因:一、本身经营业绩提升造成的毛利率提升;二、社保和税收减免的影响,它对物业清洁板块影响不大,但是市政环卫板块的社保、税收减免还是享受到了,导致成本有所下降。

**6、下半年整个行业逐步恢复正常的生产经营,各种税费的优惠可能逐渐退出,是否会导致公司毛利率下降?**

答:优惠政策目前还没有准确的截止时间,截止到 5 月份还是存

在的，是不是到6月份结束还不好判断。社保减半是到4月份，减免是到6月份。根据公司今年的经营态势，即使扣除掉这两个因素的影响，公司的毛利率也不会低于2019年的，而且应该是略有提升。

**7、目前行业比较分散，公司是否有外延并购方面的战略？如有，对于新纳入体系内的标的能做哪些方面的赋能？如何把玉禾田比较好的管理能力、体系等搭建过去？**

答：公司从上市之后，也包括上市之前，一直都有外延并购方面的考量。通过收购兼并做大做强公司主业，这也是资本市场的通行做法。但是我们对并购行为会采取非常谨慎的态度，只有在对拟并购的标的进行充分评估、尽调的基础上，才可能会进行下一步的工作。对于未来如何整合，以及如何把玉禾田的企业文化和核心竞争优势赋能给外延并购进来的企业，这也是公司一直在探讨的，但我们必须力求能在战略上达到协同效应。

**8、随着项目的不断增多，对于项目公司的管理、市场开拓、人员激励等方面，会不会做适度调整？**

答：公司发展23年，可以说我们在管理上摸索了23年，实践了23年，也积累了23年。我们的管理体系是随着公司规模扩张和市场环境的变化而不断地改进、不断地创新、不断地优化和升级的，只有这样才能更好地适应公司的发展。我们一直在坚持推行服务定制化、管理标准化和可复制化。

我们属于集团化垂直管理模式，对市场开拓人员和项目管理层的激励机制我们一直在有效实施。而这种激励会随着行业的市场变化和公司战略发展的需要而作出一些更有利于起到激励效果的调整。

公司现在是96个主体，其中母公司1个，全资子公司35个，控股子公司11个，分公司46个，非控股公司有3个。以我们目前的管理体系以及管理能力，改革和创新已成为我们企业的组织常态，我们会不断采用现代化和信息化的管理工具来提升我们的管理水平，会制定更多的长效管理措施以应对公司未来的发展。力求管控能力与公司发展规模和速度相匹配，所以在管理方面公司还是很有信心的。

9、环保行业同业公司也都在发展市政环卫业务，玉禾田在环卫领域里，相比较同业其他公司有哪些竞争优势呢？

答：公司的核心竞争力，在我们的招股说明书以及年报里都有非常详细的介绍。我们深耕行业 23 年，我们的先发优势、品牌、业绩、资金实力、管理水平以及实际项目的运营能力是大家有目共睹的。还有我们的市场拓展能力也是经过 23 年不断的实践积累而形成的。所以说对于环卫行业我们还是非常有信心的，可以保持我们多年来的平均增长速度。

10、环卫服务项目的盈利能力与项目的规模大小是否存在一定关系？

答：没有绝对的关系，但是绝对值肯定是有区别的。

11、相同年限的 PPP 项目和非 PPP 项目，设备投入方面有何区别？

答：没有大的区别，对于市政环卫项目来说，设备投入方面都是根据合同的约定时间或批次进行投入，传统项目和 PPP 项目没有特别明显的区别。

12、项目的运营过程当中是否存在调价机制？

答：一般合同上会约定一个三年一次的调价机制，主要是根据当地平均工资上涨幅度及地区经济发展水平的提升等因素进行调价。

13、玉禾田的管理能力非常优秀，可以从公司 2019 年度及 2020 年一季度报表里面得到体现。2019 年原有项目，比如深圳、海口都呈现利润的持续提升，这些原有项目的利润持续提升，是成本管理带来的一个效益增加，还是收入或服务范围有所扩张带来的变化？

答：关于我们单体项目，如海南项目或者深圳项目的毛利率持续提升的原因不是因为疫情给我们带来的税收优惠或者社保优惠。是因为整个物业清洁收入只占我们营收的 24%，而市政环卫的比重相对较高而且会迅速扩大，因此我们整体毛利率会再上升 2-3 个点，未来随着我们的整体综合优势得以充分发挥，毛利率肯定还会有所提升，这也是未来的一个趋势。

14、从统计数据看，公司 2019 年的订单总金额是有一些波动的，这种情况是否会一直持续？

答：订单总金额实际上跟订单的时间年限有很大的关系，年限长的合同其总金额就会相对高一些。例如我们在 2018 年的合同订单里面，就有很多的 PPP 项目，合同项目的期限一般是在 15 年到 24 年，所以在计算总合同金额的时候，相对就比较高。在 2019 年整个环卫市场 PPP 项目相对比较少，主要原因是受各地一些政策以及项目入库等原因影响，公司 2019 年度 PPP 项目数量相对较少，当年获得的订单合同的年限相对会短一些，如此就会对订单总金额的统计数据有一定影响。

2019 年这种情况是偶发性的，不会一直持续，这不是一种趋势，而是 2019 年的实际情况。至于未来的趋势，今年又有大型 PPP 项目增加的迹象。例如最近大家都在关心深圳推出的几个大项目，都是 PPP 项目，期限都比较长，所以总的订单金额就会是比较高的。

15、截止目前，公司 2020 年前 4 个月新订单的情况如何？

答：年初到现在公司两大业务板块都有一些新增订单。但由于没有达到公司的信披标准，所以我们并没有公告。目前公司正在制定一个新的自愿性信息披露的标准，以方便投资者能及时地了解公司的新增订单情况。目前 1 至 4 月份的订单还没有详细统计，主要体现在原来一些去年 12 月底进场的项目对今年一季度存在影响，另外还有一种情况就是在原有老项目的基础上增加了一些增值服务项目或者服务范围，也包括项目到期续签以及新的中标。

16、物业清洁是公司两大业务板块之一，请问公司物业清洁业务现在主要客户有哪些？给大的房地产项目做分包，随着房地产项目进入后周期，这些物业公司规模也越来越大，是否可以理解为公司可以拿到更多物业清洁的订单？

答：我们的客户都是一些知名企业，比如华侨城、阿里巴巴、华润、万科、恒大、中国平安等等，还有一些大型的商业机构，比如华润万象城，从建第一个综合商场开始，就是我们做的服务。大型的金

融机构，比如工商银行、农业银行也都是我们的客户。有 10 个左右城市地铁也是我们的重点客户。而且对于物业清洁行业来说，未来市场份额一定会向优势企业集中，我们预计未来中国可能大概有 10 个左右龙头企业瓜分环境环保行业市场，这也是趋势，行业前景非常广阔，就看我们玉禾田做的是不是足够优秀，战略定位是不是足够高，发展的是不是足够好，经营管理有没有自己独到的地方。

**17、从 2015 年开始，环卫市场发展非常快，公司在 2015 至 2018 年毛利率呈现下降趋势，但 2019 年有一个比较明显的反弹，请问是什么驱动力使得公司毛利水平提升？**

答：其实大家可以看到 2016 至 2018 年公司毛利率是略有下降的，2019 年有一个比较大的反弹，包括我们 2020 年的一季度，即使剔除一些优惠政策等因素，我们毛利率相对水平也是行业内比较高的。

影响公司整体毛利率的因素是由很多项目因素组成，有些项目由于处于进场初期，投入相对比较大，成本控制相对不够好，所以对当时有一定的影响。2019 年毛利率反弹主要原因是：我们 2019 年调整了战略思路，重点承接了一些优质的大项目，而不是盲目地增加地盘；与此同时，我们 2015 至 2018 年潜心强化管理和全方位实施降本增效，在 2019 年也开始显现成效。

**18、公司应收账款的周转天数近年呈上行趋势的原因？在整个环卫市场里面，是否因为政府或者说相关客户付款的节奏偏慢？**

答：随着环卫行业不断发展、成熟，客户越来越精明，也越来越懂这个行业了，当然了他们也会考虑到自身的财政安排，提出按季度付款的要求，所以我们也增加了一些按季度收款的客户。而以往的客户都是月结，所以对我们整体还是有一定的影响的。

**19、从报表来看，公司固定资产占资产负债表的比率、折旧占收入的比例都并没有低于同行，但公司的利润率水平优于同行，从运营的角度来看，现在是否投更多的人会比投更多的设备要划算一点？**

答：不是这样的。你可能仅仅看到的是一个报表上数据的体现。因为我们做 PPP 项目比较多，本身 PPP 项目对资产的确是计入到无

形资产里面，而不是记在固定资产项下，它同时还有一个到期移交的义务。不存在投入了更多的人力比投入更多设备要划算的情形。

**20、目前公司 ROE 水平大概每年是在 30%以上，跟同行业相比是非常高的。主要是我们资产周转比较快，落实到我们的业务运营上面，主要的原因是什么？**

答：我们的净利和毛利的水平相对于同行业来说也是高一些的。而公司的总股本也是相对比较小一点，应收账款周转率、资金周转率也是比较快一点，应该说是各种综合因素导致公司整个 ROE 的水平相对比较高。

**21、一季度由于疫情原因，环卫公司承担了消毒消杀等增量作业内容，这给公司带来了多大程度的作业增量？在收入上的贡献程度如何？**

答：因为我们的收入主要来自于政府的财政预算，是要经过一个审批的流程才能确认。疫情期间各项目公司或多或少都产生了一些额外的作业增量并发生了一些额外支出，由于这些额外支出并不在预算范围之内，所以批准这些预算外支出需要政府部门一定的流程和时间。我们在核算一季度收入的时候，只要是没有收到的费用，我们就没有计算，我们以最谨慎的原则来确认收入。因为政府在预算外的审批相对还是稍微严格一点，一般这种临时性的收入公司都是以收到款再确认。

**22、公司未来要做城市综合环卫管理，意味着公司将在环卫这方面进行横向和纵向的拓展。那么公司 2019 年新增的订单服务内容有没有增加？如果有增加的话，主要是新增了哪一部分？**

答：新增订单的主要内容基本没有变，但 2019 年新增加了一些垃圾分类的服务订单。因为垃圾分类是在 2019 年开始正式推行的，目前各个城市都在推进，所以我们主要是增加了一些垃圾分类的服务合同。

**23、目前市场上有物业公司也开始在环卫行业进行布局，整个市场环卫和物业的融合也一直在推进中。回顾过去物业公司的发展过程**



	<p>中，除了传统的物业业务之外，也会围绕传统业务做很多增值服务。玉禾田的定位是“城市综合服务商”，想请问公司是否有在环卫和物业融合方面有相关规划或者布局？未来可能有哪些增值服务，公司现在是否有所尝试或者计划在未来进行一些探索？</p> <p>答：我们玉禾田一直围绕着物业清洁业务发展到今天，后来延伸到城市环卫综合服务领域，未来我们的产业升级就是以围绕着城市综合环境、运营管理服务为主要的商业模式和未来的发展方向。市政环卫业务本身就相当于一个业务平台，其特性就是可以叠加很多综合服务类的增值业务内容也包括一些物业管理的业务内容，这也是我们的一个优势。</p> <p>另外今年我们会有一些新的举措，比如和一些大型的国有企业进行战略合作，在更多的城市进行综合管理运营服务项目的布局。在未来发展方面，我们将沿着城乡环境综合管理服务的主线，向构建综合性产业集团的方向发展。我们这个产业空间确实无限，对于玉禾田来讲，现在是新征程、新开始、新起点。我相信在未来的整个产业布局上，2020年会是我们一个新的开始。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2020年5月11日