



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：2020-002

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>东吴证券：袁理、王浩然 博时基金：吴渭、王俊、李佳、金晟哲、高晖、邓云程、陈明 中再资产：孙浦哲 中银国际证券：张丽新 中海基金：魏敏 招商基金：郭锐 长城基金：储雯玉 星石投资：王荣亮 新华资产：毛祖宏 新华基金：李东 天弘基金：葛新宇 太平养老：赵宇 睿远基金：吴非 融通基金：朱丹 前海人寿保险：吴天歌 南方基金：尹力 九泰基金：刘源</p>

	<p>嘉实基金：李帅</p> <p>嘉合基金：姚春雷</p> <p>汇添富基金：李宁</p> <p>华泰证券：程鹏</p> <p>华商基金：蔡峰</p> <p>华安基金：饶晓鹏</p> <p>合众资产：张文鹏</p> <p>国信证券：贺东伟</p> <p>国泰基金：张容赫</p> <p>国联安基金：张一健</p> <p>广发基金：徐驰、李巍</p> <p>富国基金：袁晓昀</p> <p>东海基金：邓升军</p> <p>德汇集团：夏步刚</p> <p>财通资管：黎来论</p> <p>宝盈基金：陈金伟</p>
时间	2020年2月13日 16:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：周平
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2020年2月13日 16:30，公司与东吴证券等机构召开了电话会议，三十多家机构报名参与本次电话会议，会议主要就环卫行业的空间、公司的核心优势、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>1.公司财务指标 ROE 比同行高一倍，毛利率、净利率和同行差别不大，经营效率高的原因主要是？</p>

答：公司经营效率高，具体体现在两个方面：

（1）资金周转率高。资金周转率比较高的原因是：①环卫行业非常稳定，回款周期短，平均 2.5 个月，现金流比较好；②环卫收入来自政府付款，这部分费用在财政预算的范围里。

（2）管理优势。管理是核心竞争力和优势，服务标准化及管理可复制化；公司拥有 23 年管理经验，6 万多员工。导入 KPI 绩效考核、阿米巴模式，注重干部培养，推动玉禾田大学的教育。公司规模扩大有助于发挥区域化管理、资源共享、管理精细化优势，未来提高员工待遇的同时提高作业水平、盈利水平。

此外，还具有市场先发优势、品牌优势、规模优势、资金优势、人才优势和企业文化优势。

2.如何看待公司的盈利能力？

答：公司在环卫领域深耕 23 年，业绩连续六年保持 30% 以上的增长，14-15 年利润增长超过 60%，16 年利润增长超过 67%，17 年利润增长超过 42%，18 年利润增长了 18%，19 年利润预计增长 56%-73%。

3.环卫工人老龄化程度逐步提高，如何看待机械化、重资本化趋势的发展？如何看待占比高的人工成本？

答：其一，环卫行业正在逐步向市场化、专业化、规模化方向高速发展中，员工老龄化是环卫行业的特点，未来会逐渐增加设备投入，用专业设备来替代人工，从而降低运营成本。其二，多数环卫合同在签约时会约定议价的条款，周期一般为三年，新招标的项目如果提高了服务标准，同时也会提高环卫运营服务的收费，因此，人工成本对于公司来说不是负担。

4.公司资产负债率一直上升，资本开支增速和体量越来越大，是不是未来对资金的依赖很大？资金方面会有阶段性再融

资需求吗？

答：公司的资产负债率最高为 65%，近两年比较稳定，只有两个点左右的变化，相对企业 30% 的高速增长的速度来说资产负债率的变化是比较微小的。根据公司发展情况会考虑再融资，资金投向将用于收购兼并或产业链延伸，上市新融资 10 亿现金，现金流有更好的保证。

5. 疫情过后新签合同的内容、标准、价格会有相应调整吗？

答：预计疫情过后新签合同的内容、标准、价格会有所变化。市场化过程中，随着文明城市建设水平的提高和各政府对公共卫生事业的高度重视，各地公共卫生标准肯定会大幅提高，环卫行业将获益明显。存量项目的合同可根据合同约定调价，随着标准的提高，价格也会提高，特殊情况下还可以和政府签订补充协议，项目收益不会受到成本提高的影响。

6. 公司近几年新增订单的情况？

答：公司 17 年新增订单金额 68.43 亿元，18 年新增订单金额 103.40 亿元，19 年尚未披露。

7. 未来 PPP 模式和传统模式占比？

答：预计未来 PPP 模式和传统模式各占比 50%。PPP 模式和传统模式收益差别不大，只是 PPP 合同周期更长，资金占用更多。公司整体净利率 8%-9%，PPP 项目前几年需要投资，所以净利率存在前几年较低之后较高这样的周期性变化。如 18 年公司新签 PPP 项目投资多，利润增长率低，19 年步入稳定运营后利润增速回升。

8. 从短期和长期分别来看，疫情对公司的影响？

答：（1）短期

	<p>公司 100 多个项目公司配合地方政府战斗在抗疫第一线，配合地方政府进行卫生防疫、消杀，公司内部成立相关小组，还向岳西县人民政府和赣州革命老区捐赠 800 万元。</p> <p>疫情对公司的经营、成本无太大影响，新购置的消毒液、口罩、手套等防护用品本身成本并不高，政府还会免费发放，或给予相应补贴和奖励。工作量短期内有少量增量；环卫市场化项目最近 2-3 月暂时有所停滞，但只是短期影响，疫情过去会释放。</p> <p>(2) 长期</p> <p>疫情过后国家对卫生防疫、环境服务的标准会大幅度提高，长期会有正向影响。预计疫情将倒逼中国各级政府更加重视公共环境卫生的管理，环卫市场将迎来更大的爆发，环卫行业将成为疫情中的“逆行者”。</p>
附件清单(如有)	
日期	2020 年 2 月 13 日