



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：2022-001

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2021 年度网络业绩说明会的投资者
时间	2022 年 4 月 8 日下午 15:00——17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（网址： http://ir.p5w.net ）采用网络远程文字交流方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	公司董事长：周平先生 财务总监兼董事会秘书：王东焱女士 独立董事：崔观军先生 保荐代表人：覃建华先生 证券事务代表：邓娜女士、管小芬女士
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2022 年 4 月 8 日（星期五）下午 15:00——17:00 在全景网“投资者关系互动平台”（网址： http://ir.p5w.net ）召开 2021 年度网络业绩说明会，本次业绩说明会采用网络远程文字交流方式召开，问答环节主要内容如下：

1、公司年报中提到了“特许经营、PPP、政府托管、国资混改模式”，请问4种模式的定义和区别是什么？

答：尊敬的投资者您好，特许经营，是指政府或其授权部门，将相关业务以特许经营权的形式授权经营。PPP，是指政府与社会资本合作，提供公共服务。特许经营与PPP项目都具有投资大、期限长的特点，两者在项目前期立项程序上有所不同，但建设期、运营期基本没有差异，特许经营项目通常不涉及到期移交，有些PPP项目也被称为特许经营。政府托管，是指一个运营周期结束后，在新一轮招标工作完成前，为维持公共服务的持续性，以托管协议形式委托运营商提供服务，通常期限较短。国资混改，是指公司不直接获得项目经营权，通过投资入股等形式参与具有经营权的国企混改，间接提供服务。

2、同业很多公司开始向后端的垃圾分类、固废危废处理、垃圾焚烧等重资产后端业务拓展，公司是否有计划向后端业务拓展？请公司评价下前端和后端业务各自的优劣势？

答：尊敬的投资者您好，2021年，公司在聚焦市政环卫、综合物业管理、园林绿化养护等公司优势业务领域外，拓展生活垃圾分类及管理、智慧路灯管养、碳汇投资开发等业务领域，着力打造领先的环境产业综合运营服务商。未来，公司将紧密围绕发展战略和经营计划，紧跟国家发展战略方向，以市场发展为导向，拟定公司的业务拓展方向。感谢您的关注。

3、董事长，您好，我想问一下，未来保持玉禾田利润能够持续稳定增长的关键因素是什么？是差异化的优质服务还是成本的优化？什么因素能够影响合同的数量和金额？当前行业竞争状态是怎样的？当前外部环境的哪些变化能够影响公司的业绩？

答：尊敬的投资者您好，公司在市政环卫与物业清洁深耕20余年，是国内较早开展两项业务的公司之一，具有市场先发优势。在未来保持利润持续增长的关键有多方面，为客户提供定制化、高标准的服务质量，持续合理的成本管控，包括服务模式的创新、综合

服务能力的提升、客户的筛选、智能化以及机械化的提升、公司管理模式的改变等等都将会成为重要关注的问题。随着行业的迅速发展竞争激烈是避不可免的，但在此关键时刻更应在积极开拓市场的同时，从地方财政能力、服务内容、投资总额、基础设施建设水平等多维度谨慎评估招标项目，避免低价拿标，确保项目健康可持续运营，保持公司的稳健增长。感谢您的关注。

4、请问公司四季度净利润较低的原因？以及经营性现金净流量高于净利润的原因？

答：尊敬的投资者您好，2021 年 11 月，东北地区发生百年一遇的特大暴雪，导致东北项目除雪费用大幅增加，同时在年底计提了员工年终奖及管理人员绩效考核奖励，从而导致四季度净利润减少。公司建立应收账款回款的长效预警机制和项目负责人责任制，并就此与客户建立及时联动机制，保证应收账款的及时收回，通过奖励机制对陈欠款也取得了较好收回，以满足公司在项目前期投入以及行业并购等方面的资金需求，感谢您的关注。

5、请问公司如何看待垃圾处理等后端业务拓展？公司是否有计划向后端业务发力？

答：尊敬的投资者您好，垃圾分类是环卫服务一体化的重要组成部分，2021 年公司收购深圳宝泰鑫，主要从事垃圾减量分类的投放、收集、收运、末端处理、监管及规划等业务，完善公司业务布局，目前业务已从深圳市场向九江市、赣州市、汉中市等城市延伸，并取得了一定的突破。公司暂无向垃圾处理后端其他业务进行拓展的计划。感谢您的关注。

6、请问公司各位领导：农村的环卫服务市场现状如何，十四五规划提到农村环境问题，预计是否能成为新的增量，预计空间有多大；企业是否有进入农村环卫市场的积极性？谢谢

答：尊敬的投资者您好，农村环卫市场化伴随城乡环卫一体化的发展而发展，存在很大的市场机会。公司在城乡环卫一体化服务早有布局，未来公司将持续拓展，争取更多的市场份额。感谢您的

关注。

7、请问公司 2021 年营业收入增长速度大幅放缓的具体原因？是行业整体订单下降还是行业竞争加剧导致的？

答：尊敬的投资者您好，您说的二个方面都有，这几年行业快速增长的同时必然会带来一些问题，去年整体订单合同时间较短，合同金额较小，公司针对风险控制及资金储备等多方面考虑确实有所放缓，并调整步骤，为未来做好准备！感谢您的关注。

8、请问董事长，你们的股权激励没有达标，后续怎么处理？

答：尊敬的投资者，您好，根据《公司 2021 年限制性股票激励计划（草案）》的规定，公司股权激励第一个归属期为：自授予之日起 12 个月后的首个交易日起至授予之日起 24 个月内的最后一个交易日当日止，在上述约定期间内未归属的限制性股票或因未达到归属条件而不能申请归属的该期限制性股票，不得归属，并作废失效。具体处理情况请参见公司后续相关公告。谢谢您的关注。

9、请问公司 2021 年末应收账款较年初增长近 50%的原因？未来是否会继续增长？对公司的现金流是否造成较大影响？公司采取哪些措施收回应收账款？

答：尊敬的投资者您好，感谢您提出的这么多专业的问题，也感谢您对整个行业的了解和对公司的关注，公司应收账款增长较快主要与公司营业收入增长和结算周期有关。公司应收账款整体账期处于合理水平，公司客户主要为政府部门、大型物业公司、地铁运营单位，付款周期季度支付增加较多，同时因各地疫情原因对回款的及时性也有一定的影响，

应对措施：应收账款管理是公司最重要的工作之一，公司始终采取风险管控端口前移的做法，首先在承接项目之前对客户的资金支付能力以及以往的支付情况、履约情况进行摸底和评估；确定承接后，会从项目负责人和客户两方面入手，建立应收账款回款的长效预警机制和项目负责人责任制，并就此与客户建立及时联动机制。每个项目公司均设有专门的应收账款管理小组，项目负责人为

第一责任人，财务经理为第二责任人，每月召开应收款专题会议通报收款情况，每周向集团总部汇报收款进度；出现特殊情况会启动预警机制，及时形成处理方案，以保证应收账款的及时收回。感谢您的关注。

10、请问董事长，你们是龙头吗？

答：尊敬的投资者您好，公司专注环境卫生服务领域，主营业务市政环卫和物业清洁两大业务。经过 20 多年的发展，成长为行业内具有一定规模和影响力的全方位一体化城乡环境综合运营服务商，综合实力在国内环境卫生管理行业中位于前列，为城市基础管理和城乡一体化运营提供整体解决方案。感谢您的关注。

11、董秘您好：公司市政环卫业务 2021 年新签合同金额 36.8 亿元，明显低于往年，2018-2020 年此项目金额分别是 93、53、103 亿。请问这是什么原因导致的？公司今后采取的改善措施有哪些？谢谢。

答：尊敬的投资者您好，新签合同金额是指签订合同总周期的合同金额，2018-2020 年正是市政环卫市场化改革及 PPP 项目落地的快速发展期，合同周期普遍较长（例如部分项目期限为 15 年、25 年等），期限长、规模大是前些年项目的主要特征之一。随着我国环卫市场化改革不断深入，环卫项目的周期出现了以 3-5 年为主，单体金额较小的特征。同时，公司基于在行业的多年经验，综合项目的收益、风险评估等多方面因素，对所能承接的项目进行了比较严格的筛选，以保证公司盈利能力及资金回笼，保障公司持续健康的发展。感谢您的关注。

公司将紧密围绕发展战略及经营计划，进一步聚焦主业，不断提升公司的核心竞争力，力争在日益激烈的市场竞争中始终保持领先地位，感谢您的关注。

12、请问董事长，玉禾田今年的业绩有把握嘛？净利润正增长有确定性嘛？只要有业绩不怕没人来做。

答：尊敬的投资者您好，感谢您的关注和建议。非常赞同您的



	观点，公司将紧密围绕发展战略及经营计划，进一步聚焦主业，不断提升公司的核心竞争力，力争在日益激烈的市场竞争中始终保持良好的业绩，保持公司持续稳定增长，感谢您的关注。 13、 你好，公司业绩不错，为什么股价一直都在跌。 答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的认可，经过公司全体员工的辛勤努力，公司这几年一直保持相对稳定的盈利水平，相信把公司经营好未来会获得市场认可的，非常感谢您！
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 4 月 12 日