

证券代码： 301098

证券简称：金埔园林

金埔园林股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华泰证券：黄颖 开源证券：齐东、胡耀文 中金公司：孔舒 国联证券：高远 德邦证券：王逸枫
时间	2023年3月16日上午10:30-12:30
地点	金埔园林股份有限公司三楼会议室
上市公司接待人员姓名	总经理：刘殿华 董事会秘书：刘标 证券事务代表：刘明 证券法务部副经理：杨雨
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动以现场及线上调研的方式进行。公司接待人员与调研人员进行了沟通交流，主要内容如下：</p> <p>1、公司的核心竞争力是什么？</p> <p>公司践行“绿水青山就是金山银山”的发展理念，以公园城市建设为核心，创建了“水、路、绿、景、城”五位一体城市生态环境整体提升运营模式，为城乡建设绿色发展提供“研发—设计—施工—运营”全产业链一站式服务。</p> <p>核心竞争力体现在两大方面：</p> <p>一是公司在实践中形成了“水、路、绿、景、城”五位一体城市生态环境整体提升业务模式，专注于中小城市，助力县域经济发展，差异化的经营模式为公司提供了一个稳定的业务来源。该类型项目一般规模较大，可根据地方政府财力分期（3-5年）滚动实施。同时该业务模式会使公司与客户产生较强的粘性，有助于公司持续稳定的获得订单。此模式获得“2019年江苏省企业管理现代化创新成果一等奖”、“2020年全国企业管理现代化创新成果二等奖”；</p> <p>二是公司全产业链一站式服务能力可以满足客户多方面的需求。公司2022年获批设立国家级博士后科研工作站，与南京农业大学、南京林业大学分别设立产业研究院，持续推进产学研结合和科研创新。公司拥有超150人的设计师团</p>

队，完善的设计业务资质，助力公司设计施工一体化业务及城市生态环境整体提升业务。另外公司拥有行业内较齐全的设计、施工资质，打造了一支高效合作的团队，能够很好的把客户的需求落地成现实。

2、针对未来拓展新的县域市场，城市生态环境整体提升项目所需要的设计人员配比规划是怎么样的？

目前公司设计人员有 150 多人，未来金埔设计院自身的主要任务是打造设计合作平台，主抓项目前端的策划、规划、方案设计，抓住最核心的内容，其它辅助设计工作可以通过分包的形式交由其他合作单位完成。这样既可以控制固定人员成本，又可以保证及时完成设计任务。

3、公司有哪些人员参与市场拓展？

公司的市场中心部门负责市场的拓展，城市生态环境整体提升业务由公司内部的城乡发展研究院、设计院、投融资团队一起配合进行业务拓展。

4、城市生态环境整体提升项目的施工管理人员是怎样配备的？

根据项目的规模及施工进度要求来配备施工管理人员，参考标准是人均 500 万元产值。

5、工程业务订单工程款的支付节奏是怎样的？

园林绿化行业项目周期较长，除了建设期，建成竣工之后还有 1-2 年的养护期，整体回款周期也较长，同时不同的项目类型、不同的业务区域，工程款支付的方式也是不一样的。部分工程项目有预付款，工程施工过程中有进度款，大部分应收工程款能够在 2-3 年内完成回款。

6、未来的城市生态环境整体提升业务拓展的县城数量目标是多少？

全国 2800 多个县级中小城市，目前公司能够为 10 多个县级城市提供服务，未来将根据公司的资金情况、设计和施工管理人员的配备等计划每年对外拓展 2-3 个县城，预计 2030 年可实现 30 个县城的目标市场。随着经济的发展，社会的进步，人们审美观念的变化，老百姓对生活环境要求的提升，已进行过环境整体提升业务的县城也将会迎来新一轮的改造和提升，这也为公司继续服务创造了机会。

7、生态环境整体提升业务后期设计师驻场服务人数需要多少？

后期驻场服务的设计师配备大概 5 人左右，随着服务项目数量的增加，设计人员的数量要求也在增加，公司也在采

取措施，保障项目的设计师需求。

8、同行业其他公司是否会复制公司的业务模式，对公司造成影响？

公司的业务模式已经在招股书等文件中公开披露，不担心同行业复制公司的业务模式，主要基于以下三点：一是全国有 2000 多个县城，目前公司服务覆盖的城市数量还比较少，市场空间足够大，可以容纳多家企业参与；二是城市生态环境整体提升业务，不仅要有较强的工程施工能力，还需要强大的科研、设计能力做支撑，也需要实践的磨合，很难在短期内形成竞争力；三是公司积累了十多年该类型业务的经验，培养了一大批专业人才，已经服务的城市已经形成了实实在在的业绩，有较好的口碑，具备先发优势。

9、城市领导人换届对项目实施是否存在影响？

我们在从事城市生态环境整体提升业务的城市已经持续服务了很多年，经历过政府领导的换届。领导换届后，会存在一定时期的磨合期，但是基于我们对每个合作城市的全面深入了解，基于我们的方案优势，基于已实施项目的质量、口碑，公司的竞争优势还是比较明显的，因此也能够得到新一届政府领导的认可，所以整体来说政府领导换届一般不会对公司项目的实施产生重大不利影响。

10、公司的规划业务是否涉及控规调整，红线的变化及征地拆迁的事项等？

一般情况下我们不会改动城市的规划，只是在城市已有的大的规划的框架下细化景观部分的规划、进行具备实际操作性的设计。部分整体提升项目会涉及征地拆迁，但这部分工作会由政府负责，公司不从事征地拆迁方面的业务。

11、很多地方或者片区开发业务，会由央企进来做规划和开发，公司有无跟大的央企合作，通过这种方式来拓展业务？

公司跟部分央企有过合作，但整体占比较低，公司具备从规划到设计到施工到养护的全产业链一站式服务能力，业务拓展还是以中小城市的城市生态环境整体提升业务为主，以自主拓展为主，公司也注重合作平台的建立，未来也会重视与其他企业的合作。

12、是否存在地产项目应收账款滞后影响？

公司地产景观的业务占比总体较少，参与的项目基本都能够按照进度回款。

13、项目毛利率是否还有提升空间？

公司也在采取措施，探索提升毛利率的有效途径：一是

	<p>凭借多年积累的经验，在设计、采购、管养等方面持续不断的优化，在保证项目质量的前提下，通过降低成本、优化方案等方式寻找利润提升点；二是公司依托国家级博士后工作站和与高校建立的科研合作平台，在科研方面持续投入，致力于通过科技赋能，提升苗木的成活率，降低养护成本；三是公司业务拓展力度持续加大，未来可通过规模效应来提高毛利率。</p> <p>14、目前在手订单及一季度订单多少？ 根据已公告的经营数据，2022年公司中标及新签订单约20亿元，2022年末在手订单约18亿元。2023年一季度新签订单量符合预期，将在下个月的经营情况简报中披露，请及时关注。</p> <p>15、园林绿化项目结转周期会在一年内吗？ 项目的结转周期受多个因素影响，一是项目规模的大小，有的项目结转周期在一年以内，部分大项目结转周期会超过1年，甚至到2-3年；二是部分项目会涉及征、拆迁，也会延长一些时间。</p> <p>16、城市生态环境整体提升业务是否还有当地其他公司参与？ 公司致力于建设项目合作平台，努力打造和谐共进的全产业链生态圈，部分项目会与地方上有实力的企业合作，发挥各自优势，共同为业主做好服务。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年3月17日