

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： 2023-005

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（请文字说明其他活动内容）公司线下推介活动
参与单位名称	参与的机构包括：汇融丰资产、大成基金、招商基金、前海开源、平安资管、第一创业资管、中信证券、国泰君安、海通证券、国金证券、东兴证券、银河证券、明达资产、翼虎投资、世纪海翔、福馨资产、光华同创、羿拓榕杨、蓝海伟业、丕显资管、辅晟资产、铭远资产等。
时间	2023年9月11日下午 15:00~17:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	1、董事长：周平 2、董事：王东焱 3、董事会秘书：郭瑾 4、副总经理：杨波 5、财务总监：华晓锋 6、坎德拉技术总监：李斌
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、公司介绍环节</b> 公司于2023年9月11日在公司会议室举办了“数智引领，聚势未来—玉禾田2023年半年度业绩交流会”。公司相关领导

出席了活动，并对公司概况、主营业务、核心亮点进行介绍，主要内容如下：

### **第一部分：公司介绍**

玉禾田环境发展集团股份有限公司始创于 1997 年，深耕环境卫生管理服务行业 26 年，是一家全方位一体化城市环境综合运营服务商。

2023 年上半年，公司营业收入 29.28 亿元，较上年同期增长 12.39%；归母净利润为 3.18 亿元，较上年同期增长 16.85%；归母扣非净利润为 3 亿元，较上年同期增长 13.41%。其中，城市运营板块创收 23.77 亿元，占总营业收入比重为 81.19%，较上年同期增加 2.18 个百分点；物业管理板块创收 5.35 亿元，占总营业收入比重为 18.27%。

多年来，玉禾田为各地政府提供“全场景”的城市运营服务，助力各地政府在创建文明城市、卫生城市、园林城市等方面取得了丰硕成果，受到各地政府和有关部门的高度嘉许。

公司本着“数智引领未来”的思路，携手各地政府进行城市治理现代化创新实践，结合 26 年城市综合服务运营经验，探索“@数智城市大管家”运营模式。

依托“@数智城市大管家”战略部署，公司构建数智城市大管家平台体系，实现全场景、全要素、全过程的城市立体运管和网格化精细化管理。通过数智化赋能，公司进一步扩大服务半径，核心竞争力得到不断提升。实现了对传统环卫行业管理系统即“软件”的智能化，进一步升级城市运营服务。

通过并购整合，公司开启在环卫清洁等服务领域中的智能化布局，实现“机器人+环卫”，即对环卫装备智能化（硬件）的升级。环卫装备智能化通过技术加持迅速提升自身智能化水平。进而提升服务质量，充分实现智能化与产业化的有效结合。

### **第二部分：主营业务、行业发展特征及行业竞争格局**

作为一家国内领先的全国布局的城乡环境综合服务运营商，

公司主营业务涵盖城市运营和物业管理两大板块，为政府单位和企业客户提供“全场景”的城市运营服务与物业管理服务，包括但不限于城市环境管家、城市空间管家、城市焕新管家、城市智慧管家，物业管理等服务系列。

2023年上半年，公司在周平董事长的带领下，将玉禾田的信息化发展方向定义为“数智城市大管家”。提升数字化能力，实现管理系统智能化；布局智能化，有效释放产业合力。

城市运营服务市场化持续深化，目前呈现了以下特点：

一是城市大管家模式由“试点探索”走向“大标时代”。今年上半年，深圳、山东、江苏、福建、河北等地先后发布“城市大管家”特许经营项目，意味着经过近两三年的试点与历练，“城市大管家”模式经受住了市场验证，有望进入大规模推广期。环境司南数据显示，2023年5月份为环卫服务项目集中开标期，5月份的年化金额排名前10大项目，城市大管家类项目多达6个。

二是国有企业单体高金额项目比例增大。随着竞争格局的改变，国有企业占据单体高金额项目比例持续增大。根据环境司南数据统计显示，2023年上半年，561家国有企业中标各类项目1055个，中标项目年化总额139亿元，占比达到40%，与去年同期相比上升4个百分点。上半年多达6282家民营企业中标项目年化总额241亿元，占比44%，与去年同期相比下降2个百分点。

三是市场竞争加速白热化。国有企业加速渗透和物业企业大规模进入角逐，互联网公司多元主体跨界入局，市场竞争加速白热化。根据环境司南数据，2023年上半年“两个TOP10榜单”（年化额和合同额榜单）的13家上榜企业（7家上市公司、6家国有企业），“非上市民营企业”首次集体缺席半年度TOP10榜单，今年上半年环卫服务市场格局竞争激烈。

四是竞争壁垒日益强化，强者愈强，马太效应日趋凸显。随着城市综合管理走向精细化、机械化、智能化、信息化、新能源

化，项目以资本加持、运营品质、提质增效、科技赋能为核心的竞争壁垒日益强化。

行业经验丰富、服务品质优良，资金实力足够且拥有数智化、信息化、智慧化、新能源化的行业龙头企业有利于提高市占率。

### **第三部分：核心优势**

#### **1、完善的一站式环境卫生综合管理矩阵**

公司持续创新，引领行业升级为发展，结合专业运营经验，整合内外资源，形成从道路清扫到“城市管家”的完整闭环，提供一站式专业城市运营服务。

#### **2、26年行业深耕，积累的运营经验构筑竞争壁垒**

公司深耕行业 26 年，至今运营管理的环卫项目达数百个，涉及 26 个省 89 个县市，项目运营经验丰富，先发优势显著，有助于公司构筑竞争壁垒。

#### **3、精细化管理助力企业降本增效，核心指标优势明显**

公司连续 5 年被 E20 环境平台评为“环卫十大影响力企业”，核心指标优于同行。近 5 年来，在公司营业收入保持 14%的复合增长率的背景下，公司毛利率、净利润、净资产收益率优势明显。

#### **4、连续三年分红，是高分红高收益的“双高”企业**

2020-2022 年，公司连续三年分红，累计实现现金分红 4.15 亿元，公司三年的净资产收益率均在 15%以上，保持高位稳定。

#### **5、在手订单持续增长，未来业绩增长可期**

公司业务快速发展，在手合同总金额和待执行合同金额持续增长：

截至 2022 年末，公司在手合同总金额为 394.10 亿元，近五年复合增长率为 15.13%；待执行合同总金额为 269.88 亿元，近五年复合增长率为 10.21%。

截至 2023 年 6 月 30 日，城市运营在手合同总金额 413.37 亿元，待执行合同金额 276.88 亿元；公司物业管理业务板块新签合同总金额约 6.91 亿元。截至 2023 年 6 月 30 日，物业管理业

务在手合同总金额 15.33 亿元，待执行合同金额 7.91 亿元。

在手订单的持续增长，保障未来收入的稳定提升。

#### **6、“@数智城市大管家”战略推动，数字赋能产业升级**

依托“@数智城市大管家”战略部署，公司构建数智城市大管家平台体系，实现全场景、全要素、全过程的城市立体运管和网格化精细化管理。通过数智化赋能，公司进一步扩大服务半径，核心竞争力得到不断提升。

#### **7、聚焦“@数智城市大管家”，布局智能化，有效释放产业合力**

公司积极展开智能化布局，通过与坎德拉达成股权合作，公司在环卫清洁服务领域中的智能化水平得到提升，在当前背景下不仅可以解决人口老龄化、人力成本高企、劳动力短缺等多重问题，还可以率先抢占智能化、无人化装备的新高地，从全产业链的角度实现补强增益，获得更大的竞争优势。

#### **二、互动交流环节**

公司介绍环节之后，投资者与公司进行了良好的互动，问答环节主要内容如下：

##### **1、公司在全国的市占率怎样？在哪些区域公司的市占率相对较高，市占率主要受哪些因素的制约？**

回复：整体来看，没有一家公司的市占率能达到整个市场的 1%，整个环卫市场是一个非常分散布局，竞争者有央企、地方国企，上市公司，中小型民营企业。今年上半年行业发展特征显示：国有企业的单体金额项目占比增大，整个民营企业占比去年同期下降了两个百分点。多元主体跨界入局，市场竞争异常激烈，竞争壁垒日益强化，强者愈强，马太效应日趋凸显。

公司营业收入前三大区域为华南、华东和东北地区，华南和华东地区之和占比营业收入 81.23%，其中华南地区占比 34.56%，华东地区占比 32.09%。

随着城市综合管理走向精细化、机械化、智能化、信息化、新能源化，项目以资本加持、运营品质、提质增效、科技赋能为核心的竞争壁垒日益强化。拥有这些品质的企业将进一步提升市场占有率。

## **2、如何看待政府化债方案以及对公司的影响？**

回复：7月24日，中央政治局会议首次表态将通过一揽子化债方案来化解地方政府债务风险；9月4日，国家发改委新设民营经济发展局，作为促进民营经济发展壮大的专门机构，开展清理拖欠企业账款专项行动。随着化债工作的落实推进，有望逐步改善公司应收账款问题降低减值风险。

## **3、城市运营的业务模式有哪些？**

回复：公司主要参与各地政府城市运营项目的招标和询价活动，中标后与当地政府或者环卫主管部门签订服务协议，在特定期限及区域内提供城市“全场景”一体化城市运营服务，包括但不限于空间管理、城市资源运营、环境卫生、绿化管养、道路管养、市容管控、水域管理、停车管理、亮化管控、数字化城管等城市公共服务。目前，城市运营服务内容边界扩宽，产业链延展，业态升级，形成“管理+服务+运营”的城市运营新模式。

## **4、公司人工成本占营业成本比例较高，公司将如何降本增效，应对劳动用工成本上升？**

回复：公司属劳动密集型企业，员工人数众多，人工成本在主营业务成本中的占比较高。为应对人工成本问题，公司将更精准的使用人力投放，引入信息化、智能化工具；加强人员、设备利用效率；紧盯行业向市场化、专业化、规模化发展的趋势，持续对环卫作业全过程进行创新、优化及精细化管理，不断提高项目的机械化和智能化水平；提高劳动生产率，从而降低人工成本。同时，依据相关项目合同约定的议价调价机制，对冲劳动用工成本上升的风险。

## **5、坎德拉是否实现对外销售？下游主要客户？**

回复：目前除了面向玉禾田集团销售之外，坎德拉形成了健康、稳定、多元的销售客户群体，目前，包括北控城服、瀚蓝环境、深业物业、深能环保、华富环境、合隆城服、立讯精密、国电投、大鹏坝光开发等已经实现了商业落地。

此外，包括金地物业、中航物业、华润物业、保利物业、万科物业、升阳升等行业客户，也正在深度试用或商务推进中，大型行业客户将得到持续稳定的拓展。

#### **6、坎德拉机器人和竞争对手相比核心优势？**

回复：与盈峰、福龙马、高仙、智行者、赛特等机器人厂商的产品相比，坎德拉产品在清扫能力、作业效率、智能化水平和无人化落地方面具有独特优势。具体来说，坎德拉环卫机器人具备以下几个突出特点：

**一是清扫能力强。**可清扫各类常见落叶和白色垃圾，搭配高效抑尘喷雾，地面清扫效果好，能有效替代传统扫地车；随车配备电动吹风机，通过人机协同吹扫作业，实现草坪绿化、人行道复杂区域等的高效清扫，进一步提升作业能力。

**二是清扫效率高。**清扫宽度 1.9m，前边刷可伸缩，保障高清扫宽度的前提下，兼顾窄道通过能力；清扫速度最大 2m/s，转场速度最大 3m/s，有效提升清洁效率，缩短转场时间；综合清扫效率 4000-6000 m<sup>2</sup>/h（理论最大清扫效率 13680 m<sup>2</sup>/h），对市面上很多小型设备，坎德拉阳光 S200 基本上一台能顶他们两台。

**三是智能化水平高：**最核心的一点，是真正实现长期无人化运营，这是领先大部分同行的地方。此外，诸如垃圾仓满溢检测，满溢后自动倾倒；能实现绝大部分边界区域的贴边清扫，有效解放人力；清晨自动脱离充电桩，无需人工干预；支持白色垃圾巡拣，大幅提升白天时段的综合保洁效率；清扫数据和清扫效果照片实时上传到智慧化管理平台，大幅提升管理效率等方面，均有明显优势。

#### **7、目前环卫机器人寿命多长，在目前可实现的应用场景中，**

	<p><b>相比于用传统人工能够形成多大的经济效益的提升？</b></p> <p>回复：目前产品的寿命是在 3-5 年（设计寿命 5 年，实际运营检验的目前刚刚超过 3 年），现阶段，产品广泛适用于各类园区（包括工业产业园区、物业小区、校园、政府大院等），公园广场、开阔人行道等场景。</p> <p>目前产品三年的使用成本大约在 25-30 万元（含设备采购费用、三年的维保费用和耗材费用等）。</p> <p>目前产品能有效替代 3-5 名人工，取最低值替代 3 个人，以一二线及沿海城市环卫工人用人成本 4000 元/月（含工资社保加班费等）为例计算，三年人工成本为 40 余万，使用坎德拉清扫机器人能够为环卫客户有效降低成本。</p> <p>后续随着产品算法的不断迭代，产品的实际工作效率将不断提升（产品的设计综合清扫效率在 6000-8000 m<sup>2</sup>/h，现阶段受限于算法和偏保守的安全策略，目前在普通园区场景实际综合清扫效率为 4000 m<sup>2</sup>/h，未来还有很大的提升空间）。</p> <p>未来规模量产后，产品使用成本将明显下降，将在国内更广大的市场范围内具备明显的经济性。</p>
附件清单(如有)	
日期	2023-09-12