

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： 2025-002

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 checked="" 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
参与单位名称	华泰证券、天风环保、国信证券、华安证券、国盛证券、中信证券、中信建投证券、东方财富证券、国泰海通、方正证券、国金证券、汇融丰资产、华西基金、生命保险资管、和泰人寿、欢乐港湾基金、铭远资管、全天候基金、沁湾资本、华安合鑫私募、润远私募、源益私募、中金银海投资基金、云溪基金、冠达泰泽私募、佰运金融、济安金信等机构及个人投资者 46 家。
时间	2025 年 5 月 15 日 （周五）下午 15:00~18:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	1、董事长：周平 2、总经理：鲍江勇 3、副总裁：何金子 4、董事/副总经理/玉树智能总经理：杨波 5、董事会秘书/副总经理：郭瑾 6、董事/财务总监：华晓锋 7、独立董事：甘毅 8、独立董事：刘俏 9、独立董事：李榕 10、永恒光董事长：李勇

	<p>11、晓润智科总经理：姜俊国</p> <p>12、绿源深回收总经理及创始人：杜佳明</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>第一部分、公司介绍环节</p> <p>公司于 2025 年 5 月 15 日 15:00—18:00 在公司会议室举办了以“数智引领 赋能未来”为主题的 2024 年年度业绩交流会。公司相关领导出席了活动，并对公司概况、主营业务、2024 年主要工作、公司投资亮点等进行介绍，主要内容如下：</p> <p>一、公司概况</p> <p>2024 年，公司营业收入 72.03 亿元，同比上涨 16.93%；归母净利润为 5.75 亿元，同比上涨 10.40%；归母扣非净利润为 5.65 亿元，同比上涨 10.61%；ROE 为 14.83%。</p> <p>其中，城市运营占营业收入比重为 85%，毛利率达 26.22%，保持较高盈利水平；新签合同总金额 83.40 亿元，行业排名前三，新增年化金额为 20.71 亿元，在手合同金额 577.20 亿元，待执行合同订单为 373.80 亿元；物业管理占营业收入比重为 15%，毛利率为 10.08%，新签合同总金额约 14.82 亿元，保持稳定水平。</p> <p>2022-2024 年，公司资产状况、营业收入、净利润核心指标实现全线增长：整体营收情况与行业保持增速一致。</p> <p>二、主营业务</p> <p>本公司作为综合性城市服务运营商，主营业务体系由城市运营与物业管理两大战略板块构成，致力于为政府机构及企业客户提供全场景、多维度的城市综合服务解决方案。作为城市运营服务领域的标杆企业，公司已发展成为国内首屈一指的城乡环境综合服务商。凭借 28 年深耕行业的经验，公司构建了覆盖上下游的全产业链生态，以卓越的服务品质赢得全国市场的广泛认可，客户满意度持续领先行业。2024 年，公司中标业绩再创新高，进一步巩固了在环卫服务领域的领军地位。</p> <p>公司荣誉满载：连续多年蝉联 E20 环境平台“环卫十大影</p>

响力企业”称号，并斩获国家级“守合同重信用企业”、广东企业 500 强、广东服务业企业 100 强、广东民营企业 100 强、深圳“老字号”企业等殊荣。2024 年更是收获颇丰，包揽“卓越优秀环卫清洁服务企业”等多项大奖，ESG 表现尤为突出，荣获证券时报“中国上市公司 ESG 百强”、证券市场周刊“公司治理奖”“环境责任奖”、财联社“ESG 先锋奖”、路演中“最佳资本市场沟通奖”、银柿财经“市值管理奖”、易董与价值在线“合规科技先锋奖”“投关价值奖”等权威认可。

三、2024 年重点工作

第一、数智升级，构建智慧环卫服务新业态

公司持续加码数字化转型，“智慧大脑+大模型”双轮驱动，打造数智城市新标杆。在智能装备领域，公司已申请百余项专利，“阳光 S200 清扫机器人”等产品成功落地。通过投资坎德拉（深圳）智能科技有限公司，在全国多个场景实现规模化应用。新增智慧水务、无人机巡检等应用场景，成功打造 6 个数智化标杆项目，其中景德镇“四精”管理模式获评中环协数字化转型创新案例。公司与北大人工智能研究院合作开发玉禾田大模型，集成先进 AI 技术，构建行业知识库。平台已实现 95%硬件接入，100%国产化，全面满足信创要求。公司通过“硬件智能化+软件平台化”的协同创新机制，突破了传统环卫服务的业务边界。

第二、优化布局，市场拓展硕果累累

公司加速推进“城市大管家”战略布局，以科技赋能推动业务转型，形成“东部沿海密集布点+中西部战略节点”的网络布局。代表性项目包括：深圳市宝安区西乡街道环卫一体化项目、深圳市光明区新湖街道城管业务一体化服务项目等。凭借卓越的运营实力和品牌影响力，公司在全国市场高歌猛进，业务覆盖 17 个省份，新增项目 60 个。行业数据显示，公司 2024

年，新签合同总金额 83.40 亿元，新增年化金额为 20.71 亿元，较上年同期增长 43.10%，合同总额跻身环卫市场前三强，进一步巩固了行业领先地位。这些成绩彰显了公司在项目获取、运营管理和技术创新等方面的综合优势，为持续增长奠定了坚实基础。

第三、ESG 实践成效显著，可持续发展再上新台阶

公司深入践行 ESG 理念，将其全面融入经营战略。不仅关注自身发展，更重视与社会的和谐共进。通过利益相关方调研识别关键议题，在员工关怀、绿色运营等方面持续发力。ESG 报告系统展示了公司在企业治理、社会责任等领域的积极作为，并获得广泛认可：入选华证指数“2024 年度 A 股上市公司公用事业行业 ESG 绩效 TOP20”；连续四个季度获评商道融绿 ESG 评级 B+；荣膺证券时报“中国上市公司 ESG 百强”等多项殊荣。这些荣誉印证了公司在 ESG 领域的领先地位。

五、公司投资亮点

第一、全场景、多维度的城市综合服务解决方案

在“数智转型创新发展”战略框架下，公司基于“数智化整合能力—全产业链运营经验—智能化技术壁垒”三位一体的核心架构，持续推动环卫行业的转型升级，为城市高质量发展提供系统性、低碳化、智能化的解决方案。

第二、深耕行业 28 年，先发优势构筑竞争壁垒

公司业务覆盖全国 200+城市行政区域，形成“东部沿海密集布点+中西部战略节点”的网络布局。通过建立属地化运营中心，实现“总部标准+区域适配”的灵活管理模式。在深圳等战略区域设立专项团队，快速响应政策导向与客户需求变化。

公司通过“网络覆盖→经验积累→资源整合→标准输出”的正向循环，已将先发优势转化为包括规模经济、品牌信用、数据智能在内的多维竞争壁垒，其护城河壁垒在环卫服务行业轻资产转型、智慧化升级的背景下将进一步加强。

第三、精细化管理助力企业降本增效，核心指标优于同行

长期的项目积累，形成精细化管理运作体系，项目管理能力突出，构建核心竞争力。连续多年蝉联 E20 环境平台“环卫十大影响力企业”称号，营业收入稳步增长，上市至今保持 13.67%的复合增长率，城市运营毛利率达 26.22%，处于行业较高盈利水平；净利率达 9.32%，领导行业水平，ROE 高达 14.83%，引领行业新高。

第四、持续现金分红，注重中小投资者权益

2021-2024 年，公司持续现金分红，近四年累计现金分红高达 4.89 亿元，体现对于股东回报的重视和对企业长期发展信心的体现；2024 年分红为 1.49 亿元。

2021-2024 年，公司近四年的净资产收益率保持高位稳定。

第五、拿单实力强劲 稳居环卫服务 2024 年行业前三甲

2023 年公司城市运营板块新签合同总金额约 118.32 亿元，为 2023 年度业内唯一一家新签合同总额超过百亿企业。2024 年，新签合同总额 83.40 亿元，跻身环卫市场前三强，进一步巩固了行业领先地位。

第六、“智慧大脑+大模型”双轮驱动，打造数智城市新标杆

公司以“智慧大脑+大模型”双轮驱动打造数智城市新标杆，整合环卫作业、市政设施等多源数据实现全要素可视化监测与智能调度，同时基于 28 年行业数据训练垂直大模型，在垃圾清运预测、AI 自动巡检等场景深度应用，形成“宏观统筹+微观优化”的协同体系。

第七、智能装备到全域运营的智慧转型

在智能装备领域，公司已申请百余项专利，“阳光 S200 清扫机器人”等产品成功落地。通过投资坎德拉（深圳）智能科技有限公司，在全国多个场景实现规模化应用。2025 年成立玉

树智能公司，致力于打造全场景智慧环卫解决方案。公司通过“自主研发+生态合作+业务孵化”的创新模式，率先实现从单点智能到全域管理的产业升级，成为城市服务数字化转型的典范。

第二部分、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、公司未来的增长方向是怎样的？

回复：公司未来将围绕“智能化升级”和“业务多元化”双轮驱动增长：

智能化增效，即通过自动化设备、物联网平台等智能装备的规模化应用，降低人工依赖，提升运营效率与净利润率。目前，公司运营的项目成本中，人力成本占比为 50%，公司稳步推进智能化替代，有计划地通过智能装备替换人力，节约运营成本。公司目前在深圳试运营的自研装备替代项目，取得了较好的降本效果。

产业链延伸，即重点拓展高附加值领域，如垃圾分类资源化利用、智慧市政（照明/管网运维）、再生能源等新兴市场，打造第二增长曲线。公司并购的深圳永恒光智慧科技集团有限公司在 2022 年、2023 年、2024 年，累计三个年度实现的营业收入 113,499.38 万元，净利润 13,174.57 万元，为集团发展注入了新的动力。

科技赋能：加大 AI 算法、大数据分析等技术的研发投入，构建“装备+数据+服务”的一体化竞争力，强化行业技术壁垒。科技赋能是公司提升核心竞争力的关键战略，集团通过旗下全资子公司深圳市晓润智慧科技有限公司（以下简称“晓润智科”）构建智能化管理平台，为环卫设备、人员及车辆运营提供数据驱动的决策支持。晓润智科作为玉禾田的“智慧大脑”，整合 AI 算法及大数据分析技术，显著提升了作业效率与

管理精细化水平，验证了技术商业化落地的可行性。

2、公司未来的投资策略及扩张模式是怎样的？未来重点是改善现有运营资产，还是扩充？

回复：公司未来将采取“内生优化+外延扩张”双轮驱动的投资策略，具体聚焦以下方向：

首先，存量资产提质增效

通过智能化改造（如“环卫机器人”、物联网平台）和精细化管理，提升现有项目的运营效率与利润率；强化现金流管理，重点优化低效资产，推动 ROE（净资产收益率）持续改善。

其次，战略性外延扩张

产业链并购：优先并购区域环卫同行、垃圾分类回收企业，快速获取市场份额与属地资源。

科技参股布局：投资 AI、环卫智能化、人工智能等前沿技术企业（如参股 10%-20%），通过协同研发增强技术壁垒，反哺主业智能化升级。

3、公司主要客户为政府客户，目前应收账款情况如何，回款状况是否好转？

回复：随着公司营业收入规模扩大，公司应收账款金额有所提升，但整体在可控范围内。应收账款管理是公司最重要的工作之一，国家近期出台的相关政策也有助于缓解地方政府债务压力、改善企业应收账款回收状况。同时，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，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。

公司 2025 年一季度回款金额达 17.74 亿元，同比增长 21.26%，回款能力显著提升。

4、公司坎德拉销售情况怎样？智能装备走向应用的难点和

突破是什么？

回复：2024年坎德拉实现营业收入1058万元，近期，玉禾田全资控股的“坎德拉机器人”实现海外销售，本次出海不仅是销售突破，更是技术、品牌、商业模式的全面升级，为玉禾田布局全球智慧环卫网络奠定基础。智能装备走向大规模应用需技术迭代（更可靠、更便宜）、商业闭环（灵活付费模式）和政策支持（开放路权+补贴）三者结合。

5、公司经营活动产生的现金流净额运转较好，一直是正向的稳定增加趋势，是一个好现象，公司将采取哪些措施确保公司资金流的正向运转？

回复：公司要确保经营活动产生的现金流净额保持正向增长，需从业务模式优化、成本控制、运营效率提升以及财务策略等多方面综合施策。例如提升核心业务毛利率：聚焦环卫服务、垃圾分类等高毛利板块，通过技术升级降低人工成本，或通过规模效应摊薄固定成本。拓展高现金流业务：如再生资源回收、市政绿化维护等。严格客户信用评估：对政府客户评估财政支付能力，优先选择经济发达地区项目；人力成本优化：通过机械化、数字化减少低效人力投入，同时加强培训提升人效。同时需注意平衡短期现金流与长期投资的关系，避免过度压缩必要资本支出影响竞争力。定期进行现金流健康度审计，及时调整策略。

6、公司主要股东目前有减持的规划吗？

回复：公司控股股东持股比例为47.92%，目前没有减持计划，且其股票质押仅占公司股份的14.24%，质押股份风险可控，目前不存在平仓风险或被强制过户风险，不存在负担业绩补偿义务的情况，不存在股份被冻结、被拍卖或设定信托的情形。

7、“环卫机器人”的大规模使用，可能将替代大量的一线作业人员，这件事企业怎么看？

	<p>回复：从行业发展规律和企业经营实际出发，“环卫机器人”的应用将采取渐进式推进策略。当前行业面临的从业人员老龄化、用工成本上升和作业安全风险等现实问题，使智能化转型成为必然选择。在推进技术升级过程中，公司将秉持审慎稳健的原则：一方面在标准化作业场景逐步引入智能装备，另一方面保留需要人工判断的复杂作业环节，通过人机协同模式实现平稳过渡。我们高度重视技术革新过程中的社会责任，将通过岗位转型、技能培训等方式妥善安置现有员工，在提升运营效率的同时，兼顾就业稳定和社会效益，实现企业与社会共赢发展。</p> <p>二、其他</p> <p>本次活动不涉及应披露而未披露的重大信息。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025-05-16