

证券代码： 002887

证券简称：绿茵生态

天津绿茵景观生态建设股份有限公司
投资者关系活动记录表

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	投资者网上提问
时间	2026 年 9 月 3 日 (周四) 下午 13:30~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长兼总裁祁永 2、董事会秘书刘卓萌 3、财务负责人张芷
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、新疆、内蒙等远区项目，如何管控异地施工的成本与交付风险？ 尊敬的投资者:对于远区项目，公司主要从前期遴选、资源组织、过程管理、合同机制几个维度来管控成本和交付风险。前期充分踏勘现场，把当地气候、物料价格、工期约束纳入测算，避免投标阶段成本估测不足。其次资源组织上，尽量本地化配置，减少长距离跨区域调遣。最后强化过程管控与风险隔离。感谢您的提问。 2、林业碳汇业务，除项目开发外，在碳资产交易端有哪些落地思路？ 尊敬的投资者：碳汇项目为试点开发，公司现阶段重点做好碳资产管理运营，相关商业化运营路径尚在前期研判当中。 3、绿地养护规模持续做大，如何维持该板块整体毛利率水平？ 尊敬的投资者：公司主要依靠机械化、智慧化赋能，维持养护板

	块毛利率水平。一方面加大养护机械设备投入，提升机械化作业占比；另一方面对养护全流程实施精细化、智慧化管控，保障养护业务长期稳定盈利 4、智慧养护平台落地后，对外输出给第三方养护客户有无商业化计划？ 尊敬的投资者：目前公司的智慧养护平台，是赋能自有养护项目，用于实现养护业务精细化、智慧化管理。现阶段暂无将平台对外输出给第三方养护客户的商业化计划。 5、抗性苗木自研繁育，苗木自给率提升对项目成本改善有多大作用？ 尊敬的投资者：通过自研繁育抗性苗木、提升苗木自给率，能够有效降低外部采购成本。同时自产苗木更适配盐碱、荒漠等困难立地条件，充分彰显公司核心技术优势。 6、工程业务与运营业务考核逻辑不同，内部考核体系如何适配双业务？ 尊敬的投资者：公司工程和运营业务周期不同。工程业务侧重新签、利润、回款等指标，以项目周期考核为主。运营业务兼顾当期收益与长期价值，拉长考核周期。两类板块独立核算，总部统一管控，随业务转型动态优化考核导向。 7、贵公司可转债将到期，有具体安排计划？ 尊敬的投资者：对于即将到期的可转债，公司制定双向应对方案。公司将积极推动可转债转股工作，同时充分做好到期兑付预案。 8、财务类股权投资，筛选基金标的会设置怎样的收益与流动性门槛？ 尊敬的投资者：公司财务性股权投资，整体定位是闲置资金的增值配置，不影响主业经营资金需求。财务股权投资设置整体投资规模上限，分散配置，降低单一投资风险。感谢您的提问 9、“嚙嚙兽” 文旅 IP 向外埠复制，优先选择哪些类型合作场景？ 尊敬的投资者：嚙嚙兽 IP 外埠复制以轻资产输出为核心原则，严控重资产投入，优先盘活存量绿色空间，如郊野公园、城市林地，近郊农文旅、乡村林地等，传统大型景区会审慎择取，仅在合作条件优质时参与，以 IP 授权、运营托管为主。感谢您的提问。
--	---

	10、三北修复项目占比提升，这类项目在回款周期上有哪些特点？ 尊敬的投资者：三北修复项目资金主要来自中央三北工程专项补助及地方配套资金，资金政策确定性优于普通纯地方自筹项目，但实际拨付仍依赖地方财政执行、审计终审进度，仍存在结算滞后的可能性。感谢您的提问。 11、EPC 与纯运营项目，公司内部更倾向哪类订单，如何配比？ 尊敬的投资者：公司是双轮驱动，并非简单偏好某一类项目，无硬性订单配比，核心看项目质量、回款与现金流情况。感谢您的提问。
附件清单（如有）	
日期	2026-09-03