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

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	西部证券股份有限公司：尹达 职业投资人：艾善勇 长沙浩源投资：张人亮 湖南泽华私募股权基金管理有限公司：易兰广 华福证券股份有限公司：李强
时间	2026 年 10 月 27 日下午 15:00-17:00
地点	湖南省长沙市岳麓区咸嘉湖路雍景阁泽华基金办公室
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书：朱宽亮 投资总监：陈云
投资者关系活动主要内容介绍	**1、公司投资南芥智能 500 万，持股比例大概多少，投资收益如何兑现？** 回复：公司以有限合伙人出资 500 万参与南京若水创投基金，由基金定向投资南芥智能，不直接持有南芥股权，具体持股比例以基金工商及份额协议为准。收益兑现路径：1、南芥智能技术商业化后基金分红；2、后续股权回购、股权转让退出；3、产业协同收益（独家优先落地学件技术在园林行业，创造主营业务增量）；本次投资核心目的是锁定独家产业应用权，产业协同价值优先于财务投资收益。 **2、什么是“学件”，相比市面上通用大模型、传统 AI 平台核心优势是什么？** 回复：据南芥智能提供的资料：学件由周志华院士原创，

	核心架构=模型+规约，区别于通用大模型“单一巨型模型”路线：1、可复用、模块化组装，类似乐高组件，无需重复训练模型；2、数据隐私安全，用户自有数据无需对外输出即可完成模型调用；3、解决传统 AI 模型孤岛、复用率低、垂直场景适配差痛点；4、少样本、复杂推理性能比主流平台提升 30%以上；5、轻量化低成本，适配园林、乡村基层中小客户；依托“北冥坞”开源基座，汇聚 200 余所高校科研力量，形成成熟开源生态。 **3、公司 2026 年中报及三季报业绩如何，主业盈利是否回暖？** 回复：公司 2026 年半年报已于 2026 年 8 月 24 日披露，2026 年三季度报告已于 2026 年 10 月 23 日披露。受地方政府财政支付能力、项目结算节奏、工程毛利下滑及减值损失增加等因素影响，公司经营业绩阶段性承压：2026 年前三季度实现营业收入 4.42 亿元，同比下降 7.83%；归属于上市公司股东的净利润为-1.75 亿元，同比下降 82.16%。公司坚持“主业提质+新赛道培育”双线推进，持续优化订单质量与现金流结构。 **4、前三季度应收账款、减值损失、财务费用情况如何？** 回复：截至 2026 年 9 月 30 日，公司应收账款约 11.72 亿元，占最新年报营业总收入比例较高，主要客户为地方政府及政府投资设立的国有企业，回款周期受地方财政支付节奏影响较长。前三季度资产减值损失为-892.79 万元，主要系合同资产账龄增加以及账龄组合计提比例调整所致；财务费用 836.78 万元，同比下降 61.66%，主要系本期借款业务减少所致。 **5、公司股东户数最新情况如何？** 回复：根据中国结算下发数据，截至 2026 年 10 月 20 日，公司合并普通账户和融资融券信用账户的在册股东总数为 10,950 户；截至 2026 年 10 月 9 日为 10,608 户。近期股东户数整体保持相对稳定。

	6、公司近期业务订单、中标情况如何？公司当前在手未完工订单规模多少，能否保障未来 1-2 年业绩？ 回复：公司持续深耕云南、湖北、苏皖等重点区域。2026 年上半年顺利推进湖北云梦集文旅街区提升、咸安汀泗桥国家历史文化名镇保护提升及配套基础设施建设等重点项目，在建项目竣工验收合格率达 100%。公司坚持“精准筛选、优中选优”的项目选择策略，保障在手订单质量与现金流安全。截至 2026 年 6 月末，公司已签约未完工订单金额为 17.85 亿元，具体经营及财务数据以公司公告为准。订单执行及收入确认受项目实施进度、客户结算节奏、宏观环境等多重因素影响，存在不确定性。 **7、股权激励计划对 2026-2027 年业绩考核有何要求，绑定何种增长目标？** 回复：公司 2026 年股票期权与限制性股票激励计划，覆盖核心管理与技术人员。公司于 2026 年 6 月 17 日召开第五届董事会第三十七次会议审议通过授予事项，2026 年 6 月 24 日公告完成向激励对象授予限制性股票 800 万股、授予价格 4.74 元/股，股票于 2026 年 6 月 30 日上市。激励计划设置稳健合理的业绩考核目标，绑定公司主业稳健增长、新业务落地突破，充分调动团队积极性，保障公司中长期稳定发展。 **8、地方化债政策对公司应收账款回收及业务开展有何影响？** 回复：公司主要客户为地方政府及政府投资设立的国有企业，地方化债推进有助于存量应收账款的回收和新增项目的资金保障。公司应收账款主要源于政府客户，虽部分回收周期较长，但客户信用状况未发生根本性变化，回款风险主要源于地方财政支付周期延长等系统性因素。公司已根据账龄充分计提坏账准备，并通过加大回款催收、盘活存量债权、推进“算力+化债”新模式等方式持续优化回款结构。
附件清单（如有）	无

日期	2026 年 10 月 27 日