

证券代码：300145

证券简称：中金环境

2021年3月25日投资者关系活动记录表

编号：20210325

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 type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称 及人员姓名	广发证券：郭鹏、陈龙； 光大证券：郝骞； 国盛证券：崔丰文； 方正证券：张婉姝； 东吴证券：袁里； 源乘投资：曾尚 等
时间	2021年3月25日 15:30-16:30
地点	以电话会议方式召开
上市公司 接待人员	中金环境副总经理、董事会秘书：徐金磊； 中金环境副总经理：沈梦晖。
投资者关系活动主 要内容介绍	<p>公司副总经理、董事会秘书徐金磊先生介绍公司基本情况：</p> <p>公司最初是以泵类制造业起家，后向环保行业转型，并逐步形成了以制造业为龙头，以危废处置行业为重要支撑，同时辅以环保设计、咨询、环保运营的五大板块业务，其中通用设备制造和危废处置两大板块业务贡献了公司较大比重的营业收入和利润。2018年公司控制权转移至无锡市市政公用产业集团有限公司（以下简称“无锡市政”），无锡市政对上市公司进行了相应的战略调整，包括资本运作等方面的筹划。目前中金环境是无锡市政下属唯一控股上市公司和走向资本市场的核心平台，无锡市政在人才、业务、市场、资金等方面都给予了上市公司非常多的支持。</p> <p>提问 1：公司在披露的《2020 年年度业绩预告》中披露了大额商誉减值，请问此次计提后是否仍会有商誉减值的压力？本次无锡市政拟注</p>

入的危废处置资产质量如何，业绩是否有保证？

答：公司现有商誉余额约 25.8 亿元，本次计提商誉减值后，商誉的账面价值预计在 6.84 亿元至 8.34 亿元之间。未来，公司将继续加强管理、开拓业务、推进优质项目，努力提升公司核心竞争力和经营业绩。同时，公司也将会按照相关法律法规的要求聘请专业机构，根据相关会计准则适时进行商誉减值测试。为了解决同业竞争问题，加强对上市公司的支持，控股股东无锡市政拟将其下属环保板块盈利能力最强的两块资产即无锡市工业废物安全处置有限公司、无锡市固废环保处置有限公司注入上市公司，这两家公司主要从事危废处置和固废填埋业务，在无锡本地市场占有率非常高，故有较为充足的业绩保证，目前处于较好的发展阶段。本次拟收购的大股东资产与公司现有危废处置业务具备协同发展效应，预计完成后将进一步巩固公司危废处置板块的市场竞争力和盈利能力。

提问 2：在金泰莱 2020 年的业绩承诺不理想情况下，对未来的情况预期如何？

答：公司危废处置业务去年主要受到疫情和市场环境的影响，危废处置量和价格都出现了较大的波动，业绩出现下降。但公司危废处置业务在处置规模、处置种类、区域位置上仍具备较强的竞争优势。同时公司也在积极开拓新的利润增长点，一是积极开展贵金属资源化利用业务，2019 年实现收入近 4000 万，2020 年预计实现收入约 1 亿元，预计这将是金泰莱未来新的利润增长点，对传统的危废处置业务是个较好的补充；二是公司正在实施的富氧测吹炉技改项目，若顺利投产将实现危废处置废渣由危险废物向一般固废的转变，大大降低废渣委托处置成本。

提问 3：关于公司应收账款压力大吗？

答：公司营收账款主要集中在以下方面：一是与制造业相关的应收账款，此部分与泵类营销政策有关，账龄较短，风险可控；二是咨询和工程类应收账款，其中部分存在收回风险的，往期也已做了减值准备与坏账处理，存量的工程应收款中，多数以政府为主、回款确定性较高，正在正常履行中；还有部分应收款是与诉讼相关，公司也已通过法律手段在积极解决。整体上来看，公司应收账款对公司正常经营和现金流不会造成特别大的影响。未来，公司会继续加强经营、提效、减风险、减压力、提现金流，加快应收账款的回收和变现力度。

提问 4：泵业这块，公司未来的发展规划是怎样的？

答：泵业长期以来是中金环境的基石，近几年稳定保持 10%左右的业

	<p>绩增长，业绩成长性较好。作为国内不锈钢泵的龙头企业，公司主要生产不锈钢多级离心泵、成套供水设备、污水泵、暖通泵、中开泵、消防泵、计量泵、油泵、深井泵等多系列泵产品，产品层次定位于行业中高端，拥有自身核心技术优势和完善的销售服务体系，占据市场领先地位，业绩长期保持稳定发展态势。因此我们判断泵业未来会延续一个较好的持续盈利能力，在经营策略上，公司在维护传统市场地位的同时未来将积极围绕以下方面提质增效：</p> <p>一是加快智能制造：公司将加快建设泵产品智能制造基地，目前已完成土地购买，建设方案尚在论证中。该项目建成后将大大节约生产成本，提升泵业产能和产品质量，推动公司制造业向高端制造方向转型。</p> <p>二是细分领域做大做强：保持传统不锈钢多级离心泵稳定发展的同时，公司已形成套供水设备、污水泵、消防泵等细分领域的核心技术，该细分市场空间较大，有望借助公司发达的市场销售渠道快速建立新的利润增长点。</p> <p>三是拓宽经营模式：销售模式由传统工业配套向参与招投标模式拓展，直接面对用户，提升经营体量和盈利空间。</p> <p>四是延伸产业链：借力泵业发达的销售网络，延伸关联产业投资和资源嫁接，打造协同效应。</p> <p>与此同时，我们也会找好产品线的布局，紧紧围绕环保节能和供排水两个领域展开，做到产品更加节能、高效、稳定，提升业绩反馈广大投资者。</p> <p>提问 5：公司在国内不锈钢泵、污水泵、消防泵这块的竞争格局如何？</p> <p>答：不锈钢泵：公司是国内不锈钢泵的龙头企业，在不锈钢泵行业深耕近三十年，树立了优良的品牌形象。公司在国内设有办事处逾二百个，已与各地的水务公司、房地产开发商等建立了良好稳定的业务合作关系，为公司客户资源的长期维护和销售拓展提供了持续保障。公司瞄准行业中高端市场，对标国外如格兰富、赛莱默、KBS 等同行业竞争者，持续加大研发和市场开拓力度，维持了较高的市场地位。</p> <p>消防泵：公司下属子公司南方安美，是国内唯一一家得到 UL 和 FM 认证的企业，经过多年的研发，公司消防泵产品已正式投入市场，技术水平处于行业领先地位，市场前景广阔。</p> <p>污水泵：近年来，国家对环境治理愈加重视，国内城乡污水设施建设、污水提标改造正迎来新的高潮，污水泵市场需求巨大，公司污水泵</p>
--	--

	的开拓主要适应供排水一体化的市场趋势，借助公司广泛的水务领域客户资源，通过为客户提供一站式综合服务打造细分领域竞争优势。为此，公司在 2012 年与日本知名的污水泵制造企业鹤见制作所成立了合资公司，专注开拓国内污水泵市场。
附件清单	无
日期	2021 年 3 月 25 日