

证券代码：300145

证券简称：中金环境

## 南方中金环境股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20210819

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 checked="" 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； 招商证券：刘荣、邬熙哲； 中金公司：谢汶霖；            国泰君安：邵 潇； 东方资管：胡 晓；            和谐汇一：云 南； 中庆基金：潘博众；            东吴证券：任逸轩 等
时间	2021年8月18日至8月19日
上市公司接待人员	公司董事兼代行总经理：沈海军先生 公司副总经理兼董事会秘书：徐金磊先生 公司副总经理：沈梦晖先生 公司财务总监：杨丽萍女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>公司副总经理、董事会秘书徐金磊先生介绍公司基本情况：</b></p> <p>公司主要从事水泵制造、水处理系统设计、安装、调试及技术服务、危废物安全处置及资源化利用、环保咨询、勘察设计、环保项目运营等业务。报告期内，公司对各大板块业务进行了重新梳理和定位，主要包括三大类业务：通用设备制造类业务、废弃资源综合利用类业务及其他类业务。此举意在进一步聚焦主业，做强做精主业。公司2021年上半年实现营收约23.3亿元，较去年增长约57%；归母净利润约1.38亿元，较去年增长约146%。</p> <p>公司作为国内不锈钢离心泵龙头制造企业，市场知名度和品牌形象较高，同时销售和研发体系完整，有较强大销售渠道，市场话语权较强。报告期内，公司通用设备制造业务（水泵制造）市场行情较好，订单同比增长50%左右，核心子公司（南方泵业等）业绩有较大提升。制造业高端制造优势显现，前期投入的自动化生产线已实现生产，生产能力、产品质量稳定性有很大提高。近年来，公司研发投入占公司营收3-5%之间，并逐步提升。报告期内，通用设备制造业务净利润1.87亿元左右，</p>

	<p>较上年同期增长约 44.3%，体现了公司核心主业稳健的发展趋势。</p> <p>废弃资源综合利用业务在市场环境愈加激烈的情况下坚持稳中求进，积极打造传统危废处置+新兴协同业务的发展布局，其中贵金属资源化利用业务增长较为迅速，收入同比增长约 675%。同时，公司正在抓紧推进向控股股东发行股份购买危废、固废处置资产事宜，通过注入优质资产做大危废板块业务。</p> <p>报告期内，公司重新对未来规划进行了顶层设计：以提高上市公司发展质量为核心目标，提升制造业市场占有率、品牌形象等，全面推动制造业做强做大；同时积极发展废弃资源利用业务，做优做精，立足于传统业务的同时发展一些协同项目；其他类业务的思路是逐渐进行业务优化，积极改善经营业绩，重点在于控制风险、实现稳健发展。</p> <p><b>提问 1：公司泵业上半年盈利增长较高，但是因为去年同期基数较低，而去年下半年较高。今年订单交付主要集中在下半年吗？</b></p> <p><b>答：</b>制造业盈利情况从往期情况来看前低后高。公司产销量达到 100%，交付比较平稳。但公司泵类细分领域的部分产品具有一定季节性，比如暖通泵在下半年销售较多。</p> <p><b>提问 2：宜兴南方中金环境和北京中咨环保两个子公司亏损，亏损点在哪？全年来看有没有可能进一步计提减值？</b></p> <p><b>答：</b>部分子公司上半年有较大亏损，主要是一些项目进入运营期，相关折旧增多及市场环境影响，营收流入还未显现。目前处理的思路是：部分项目正在与政府商谈，落实兜底条款，优化投资回收边界条件；部分市场化经营非主业的项目（有一定收益但非核心业务），不排除通过市场化渠道收缩的可能性；同时公司将积极推动环保咨询业务转型发展，延伸增值服务，改善经营业绩。</p> <p><b>提问 3：公司哪块业务应收账款计提坏账比较多？</b></p> <p><b>答：</b>公司环保咨询类业务应收账款计提较多，主要原因与其行业特点有关。</p> <p><b>提问 4：截至本次半年报，金泰莱仍有商誉 4 亿多，请问今年年底是否存在再计提商誉减值的可能？</b></p> <p><b>答：</b>从半年度经营数据来看，金泰莱不存在商誉减值迹象。未来，公司将会继续加强管理、开拓业务、努力提升经营业绩，尽量避免商誉减值风险。</p> <p><b>提问 5：销售费用增加主要是南方泵业销售人员增加，是为准备拓展招标市场吗？</b></p>
--	---

	<p><b>答：</b>是的。</p> <p><b>提问 6：招投标市场是今年销售新切入的模式吗？未来制造业是否计划大力参与招投标工作？</b></p> <p><b>答：</b>水泵销售招投标市场空间很大，公司制造业从去年开始大规模参与招投标市场，2020 年制造业通过招投标方式实现收入近 2 亿元。同时，公司专门成立了大客户部，全力以赴积极参与大型央企、国企等大客户的水泵采购招投标工作，在充分考虑应收账款回款的同时，稳步提升公司业绩。</p> <p><b>提问 7：公司制造业销售的主要模式是什么？有何亮点？</b></p> <p><b>答：</b>公司制造业主要销售模式为直销。直销在减少流通环节、降低交易成本的同时，可使企业较快地接受市场信息，把握客户需求，从而更好地为客户服务，对维护公司产品市场地位和品牌形象至关重要。公司每年都会对市场数据和信息进行充分分析，制定年度销售目标并逐级分解，利用 CRM 客户管理系统和 SAP 系统对销售及收款信息进行信息化管理，提升客户满意度。</p> <p><b>提问 8：公司制造业如何激励销售团队？</b></p> <p><b>答：</b>首先，公司制造业一直秉承“不论先到后到，只论贡献大小”的理念，建立了科学有效的用人机制；其次，公司每年为销售团队提供各类培训，增强团队凝聚力助力销售团队的成长；此外，通过完善的绩效考核、利润分享计划、实施股权激励等多种方式，切实激发销售团队的活力。</p> <p><b>提问 9：关于制造业销售模式，公司下一步的战略是什么？</b></p> <p><b>答：</b>直销是公司制造业的一大优势，也是长期以来健康发展的基础。未来，我们将继续利用直销模式的基础上，延伸招投标市场，通过各种切实可行的途径做好团队激励工作，提高员工忠诚度，扩大销售市场、进一步提高市场份额。</p> <p><b>提问 10：生产泵的核心是什么？</b></p> <p><b>答：</b>研发设计是核心。公司始终重视新技术及新工艺的研发和产业化推广，2020 年公司研发投入约 1.85 亿元，属行业领先水平。公司成立至今三十年，始终坚持自主研发及创新，开发设计产品性能对标国外品牌，但价格远低于国外同类产品。目前公司已具备完善的泵产品研发体系。</p> <p><b>提问 11：公司水泵价格变化的因素有哪些？</b></p> <p><b>答：</b>主要还是根据原材料价格波动对泵产品价格进行调整。近两年因不锈钢及电机价格变动较大，公司对部分产品随之进行了价格调整。近几年公司推行自动化建设取得了一定的成效，人工成本在降低。</p>
--	---

	<p><b>提问 12：南方泵业计划在湖州投资建设智能工厂，能否详细介绍一下未来发展规划？</b></p> <p><b>答：</b>去年 5 月公司审议通过了购买土地用于通用设备制造板块产能提升及高端智能制造，现土地已经购置到位。具体投资项目目前尚处于设计阶段，待相关方案成熟后，公司将按照相关规定履行审议程序并进行披露。</p> <p><b>提问 13：供水领域水泵市场业绩增长很快，行业核心驱动因素在哪里？</b></p> <p><b>答：</b>行业驱动因素主要是城市化改造对水处理需求提升和市场经过技术迭代，客户需求增大，长期客户占比不断提升，尤其是在城市二次供水设施新建及改造、城市污水处理提升改造等方面市场快速放量，水泵等产品需求加大，公司作为泵行业领先企业在市场上升期优先受益。</p> <p><b>提问 14：公司现在的智慧水务产品与之前有什么变化？</b></p> <p><b>答：</b>公司在持续推广传统智慧水务产品的基础上，目前已与西班牙子公司共同开发了浩卓品牌水泵，其产品性能对标国外同行知名品牌，已成功入围多家地级市水司。</p> <p><b>提问 15：公司智慧水务业务在软件方面发展情况及方向是什么？</b></p> <p><b>答：</b>公司智慧水务信息化系统服务主要结合子公司南方智水的成套供水设备供应及后期运维服务，已建有较完善的远程监控、智能视频、智能巡检等信息化系统，致力于打造智慧水务好帮手。</p> <p><b>提问 16：信息化发展是大趋势，公司制造业将如何在竞争中占据优势？</b></p> <p><b>答：</b>公司一直在谋求为客户提供优质产品供应的同时加大一体化综合服务，子公司南方智水主营业务为二次供水的成套设备及后端服务，充分发挥公司在水泵制造方面的优势，努力做好从设计、产品供应到后端运维的一体化服务。上半年，南方智水整体营收在 2.3 亿元左右，目前处于成长期。</p> <p><b>提问 17：公司今年收购控股股东无锡市政下属子公司的危废、医废资产的初衷是什么？</b></p> <p><b>答：</b>首先是为了解决上市公司与控股股东同业竞争的问题。其次是加大双方的协同发展力度，实现优势互补，促使公司危废、医废处处置板块业务规模进一步提升。</p> <p><b>提问 18：今年收购控股股东无锡市政下属子公司的危废、工废资产，两家公司今年的盈利是否能计入上市公司报表？另外，这两块资产的盈利情况如何？</b></p>
--	--

	<p><b>答：</b>公司收购控股股东资产尚需经过内部审议、深交所审核及中国证监会予以注册等程序，公司才能将这 2 家公司的业绩纳入上市公司合并报表范围。根据已披露的预案，2020 年这两家公司未经审计净利润合计在 4800 万元左右。</p> <p><b>提问 19：公司最近一次股权激励计划在 2016 年左右，未来公司是否会实施股权激励？</b></p> <p><b>答：</b>公司于 2019 年 10 月完成了股份回购，并明确了回购股份用于实施股权激励的用途。根据回购股份实施激励的要求，公司会积极推动在回购完成后的三年内授予到位。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 8 月 19 日