

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：20220218

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	海通证券：戴元灿、董立辰、邵丹瑜、汤敏倩； 玖歌投资：张超； 巴沃私募：张春。
时间	2022年2月16日、2月18日
地点	中金环境子公司南方泵业行政楼三楼会议室 中金环境子公司金泰莱行政楼三楼会议室
上市公司接待人员	公司南泵事业部董事长：沈金浩先生 公司副总经理：顾利星先生 公司副总经理兼董事会秘书：徐金磊先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>提问 1：公司制造业在销售方面的主要布局是哪些？</p> <p>答：公司制造业在泵行业深耕三十余年，已形成了一套独特且成熟的销售体系。公司制造业的销售主要采用直销模式，销售网络遍布全国。近两年公司发现水泵销售招投标市场空间很大，现在也在积极向招投标市场延伸。公司专门成立了大客户部，重点跟踪水泵采购额在 1000 万以上的大客户。未来，公司在做好直销的同时，亦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稳健回款的同时，稳步提升公司业绩。</p> <p>提问 2：公司制造业有多少名销售人员？</p> <p>答：截至 2021 年年末，公司制造业销售人员约 1300 人。</p> <p>提问 3：公司制造业取得如此优秀的销售业绩，主要的原因是什么？</p> <p>答：一是依靠严格且成熟的业绩考核体系，每年初公司都</p>

	<p>会制定本年度的考核指标，对销售收入等一些重点指标进行考核，各分子公司总经理将考核内容由上至下逐层分解；二是依靠公司实施的科学有效的激励机制，公司通过利润分享计划、股权激励等多种方式，切实激发销售团队的活力。</p> <p>提问 4：近年来利润率的变化的主要因素是什么？</p> <p>答：主要受原材料价格波动影响。近两年因不锈钢及电机价格变动较大，成本上升，因此公司对部分产品也随之进行了价格调整。另外，近几年公司推行自动化建设取得了一定的成效，人工成本有所降低。</p> <p>提问 5：对于海外市场的布局，公司是如何规划的？</p> <p>答：公司制造业目前营业收入 10%左右来自于国外市场。前几年，公司已在美国、西班牙等地设立海外公司，并建有完善的研发、销售体系，泵产品及二次供水设备在国外已有初步的布局。另外，公司旗下生产的消防泵产品也主要销往国外市场。</p> <p>提问 6：公司消防泵的亮点有哪些？</p> <p>答：公司制造业下属子公司南方安美主要生产消防泵产品，经过多年的研发，拥有法国 APSAD、美国 UL、FM 等国际权威认证以及国内 CCCF 认证等，技术水平居国内同行业领先地位，并且是国内唯一一家同时取得消防泵、柴油机 UL 和 FM 认证的企业。南方安美积极开拓“一带一路”海外市场，凭借过硬的产品质量以及远低于国外同类产品的价格优势，2021 年度业绩较 2020 年同期大幅提升，主打产品销售额及细分领域市场开拓不断取得新突破，市场前景广阔。</p> <p>提问 7：南方泵业在湖州投资建设智能工厂，现在进度如何？投产建成后，预计对今后市场占有率的提升有多大影响？</p> <p>答：目前尚在施工阶段，按照实施计划力争 2023 年投产。鉴于公司从 2018 年至 2021 年这四年，制造业收入增长幅度达 50%，目前湖州投资的智能工厂规模按照年产多级离心泵 100 万台设计，加之今后国产替代进口的趋势更为明显，相信未来几</p>
--	---

	<p>年制造业将会进一步提升市场占有率。</p> <p>提问 8: 从危废行业现状来讲, 近两年来危废价格大幅下降, 具体是什么原因?</p> <p>答: 主要原因是近几年迎来危废处置利用能力的集中释放, 核准收集和利用处置能力逐年提升, 处置产能供应日渐充足; 此外, 随着等离子熔融、水泥窑协同处置等新技术以及产废企业自建处置设施等新模式出现, 对传统危废处置企业的经营造成较大的冲击。加之疫情影响, 导致危废处理单价大幅下降。</p> <p>提问 9: 危废价格滑坡是否会继续, 未来价格是否会有一定上调?</p> <p>答: 近年来危废处置价格持续下滑, 相信未来将会有一定的调整。一方面, 危废行业产能已经比较富足, 今年开始新投产的企业数量会减少, 而前两年投产的企业库存量也基本饱和, 行业竞争会相对趋于稳定。另一方面, 未来危废行业也会优胜劣汰, 低价竞争的企业往往因贷款等因素, 财务成本过高, 长期来看难以存活, 同时技术不够成熟的小散企业在处置能力过剩的情况下, 未来也或面临关停或兼并。以上现象无论对技术提升、危废价格都会带来一定的好处。</p> <p>提问 10: 金泰莱近两年危废价格下降和处置量的具体情况如何?</p> <p>答: 受疫情以及市场环境因素的影响, 近年来金泰莱危废处置价格有所下降。但金泰莱作为国资控股的上市公司的子公司, 处置能力、处置连续性以及安全处置的各方面技术都有保证。同时经过这几年的筛选, 金泰莱也建立了一批关系稳定、高质量的客户群。另外, 从去年的市场反应来看, 部分产废企业的处置能力跟不上危废处理企业的收储能力, 这也给金泰莱带来了一定的提价空间。从收储量来说, 广东和江苏因为竞争原因危废收储量存在一些压力, 但像浙江沿海的化工企业比较多, 这些地方的收储量是有保证的。</p>
--	--

	<p>提问 11：金泰莱未来在行业中的竞争优势是什么？</p> <p>答：首先，金泰莱虽然这两年有大额商誉减值问题，但公司现金流较好，财务成本压力较小，因此处置成本在同行业中具备一定的优势。另外，公司在降本增效方面做了多方面的努力，效果明显，如去年通过向周边企业出售蒸汽提高能源利用率来抵消部分因原材料涨价带来的燃气费增加。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 2 月 18 日