

**金科环境股份有限公司
投资者关系活动记录表**

编号：2022-01

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 checked="" 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"/> 其他（请文字说明）
参与单位	通过上证路演中心（ http://roadshow.sseinfo.com ）参与“金科环境2021年度业绩说明会”的广大投资者
公司接待人员姓名及职务	董事长：张慧春 总经理：刘正洪 董事会秘书、副总经理：陈安娜 财务总监：谭婷
时间	2022年5月17日 9:00-10:30
地点	上证路演中心（ http://roadshow.sseinfo.com ）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、 董事长张慧春致辞：</p> <p>尊敬的各位来宾、各位投资者、各位网友，大家下午好，我是金科环境的董事长张慧春。感谢大家在百忙中抽空参加本次金科环境股份有限公司2021年度业绩说明会，在此我谨代表公司董事会、管理层和全体员工向长期以来关心和支持金科环境的投资者朋友表示热烈的欢迎与衷心的感谢，同时也感谢上海证券交易所和上证路演中心对本次活动的的大力支持。</p> <p>金科环境成立于2004年，于2020年5月8日成功登陆上海证券交易所科创板，成为中国第101家科创板上市企业。公司专注于膜技术在水深度处理和污废水资源化领域的应用，为客户提供水处理技术解决方案、运营服务及资源化产品，致力于通过资源化解决中国的水污染、水短缺和水安全。</p> <p>2021年，面对新冠疫情的影响，金科环境积极应对市场变化，持续深耕高品质饮用水和污废水资源化领域，保持业务的高质量、稳健发展。截止2021年12月31日，公司实现营业收入55,951.15万元，同比增长0.41%；在手订单合计4.33亿元，同比下降26%。公司总资产16.78亿元，同比增长12.77%。</p> <p>2021年是金科环境聚焦主业、行稳致远的一年。在这一年，公司高品质饮用水累计产水规模超180万吨/天，其中有多具</p>

有重大战略意义和行业影响力的项目。我们建成了全世界最大处理规模的纳滤水厂之一——张家港 20 万吨级饮用水纳滤项目，该项目作为中国唯一的市政供水项目入围了“2022GWI 全球水奖”，公司的核心技术和综合实力再一次获得国际行业权威机构认可。我们有幸以优质的技术与稳定的工程运营助力北京冬奥会，公司参与冬奥会崇礼、延庆两个主会场的造雪及供水配套工程建设（包括石景山 20 万吨级水厂项目），更好的保障冬奥会期间的造雪与生产生活用水水质、水压和水量，为冬奥会保驾护航。

在这一年，作为污废水资源化领域的先行者，公司积极响应国家污水资源化政策，提出了“融合产业、共同发展”的战略方针，促进污废水资源化利用升级，实现“污废水资源的商品化”。我们联手锡山水务集团投资建设了日产 1.58 万吨的锡山再生水项目，项目自启动建设到成功产水，仅历时 4 个月，出水水质符合电子 PCB 产业生产用水要求，得到了健鼎科技、统盟电子一众 PCB 头部企业的高度认可。我们在做好服务园区企业生产的同时，提高了当地的水资源利用率、改善了当地水环境，经济、社会效益显著。公司海外钢铁再生水项目也成功入选生态环境部“一带一路”“减污降碳协同增效典型案例。项目所在地缺乏新鲜水源，公司资源化技术使钢铁厂区实现了以污废水为水源，变废为宝，节水减污量超 22000 吨/天。为促进“一带一路”共建国家绿色低碳技术交流合作作出贡献。

2021 年是金科环境成果落地、提质增效的一年。在公司工程产品化战略支持下，我们推出的整装成套产品化水厂实现标准化、模块化、规模化建设，具有规模弹性高、建设周期短、投资成本低、产品质量高等综合效益，让膜水厂建设不再贵、运营不再难！我们成功实施了首个“工程产品化”二代水厂锡山再生水项目，从开工到投产仅历时 4 个月；成功实施了济南高新中水回用项目，从开工到投产不到 3 个月，建设投产速度实现行业突破。我们的最新产品化成果“Model3 新生水水厂”更是荣获“双百跨越”污水处理标杆联盟评选的“首批认证技术产品”。

在数字化战略全面发力下，我们引进数字孪生技术领域顶尖团队，正式成立数字科技事业部，强化对水厂双胞胎管理平台的自主研发，更高效、更精细的为水厂全生命周期管理保驾护航，以数字科技实现降本增效。2021 年，我们进一步扩大了应用范围，建设（包括在建）项目上线 22 个，运营在线项目 7 个。同时，我们中标了北京市石景山水厂新增智慧管理平台建设（BIM）项目，成功实现“水厂双胞胎管理平台”独立商业运行。

2021 年是金科环境持续创新、收获颇丰的一年。我们稳步投入到主业研发领域，研发投入金额达 2,427.07 万元，同比增长 15.08%。我们落地河北唐山建设研发中心基地，强化产学研一体化，提高公司核心竞争力。我们不断提高科创属性，主要在研项

目有 26 个，新申请专利及软件著作权 17 项，新获得专利及软件著作权 20 项，累计拥有 87 项专利及软件著作权，荣获 2021 年度第一批北京市市级企业技术中心认定。

未来，公司作为科创板上市企业，将会继续加大在水深度处理和污水资源化领域的研发投入，以技术创新切实提高核心竞争力，巩固公司在行业的领先地位。金科环境将在建设“绿水青山、美丽中国”的高质量发展道路上，行稳致远，在服务社会的同时，努力为股东、客户、员工与投资者不断创造满意的回报！

最后，再次感谢大家对金科环境的支持与厚爱，衷心祝愿各位身体健康、一切顺利！

谢谢大家！

二、董事会秘书陈安娜对 2021 年公司业绩情况进行解读与说明：

（一）业绩情况

（1）收入和利润方面：

报告期内，由于多个大型项目的市场开发、前期规划、筹备、招标和/或实施等进度受到新冠肺炎疫情影响而放缓，公司在报告期内的业绩受到一定影响。公司实现营业收入 55,951.15 万元，较上年同期增长 0.41%；归属上市公司所有者净利润 6,229.28 万元，较上年同期减少 13.03%。截至报告期末，公司在手订单共 4.33 亿元，较上年同期下降 26%。

（2）收入结构方面：

2021 年，公司主营业务收入 55,928.93 万元，占总收入 99.96%。水处理解决方案仍然是公司收入的主要来源，实现收入 44,108.83 万元，占总收入比例为 78.83%，同比减少 7.19%。与此同时，在中长期业务方面，运营服务和污水资源化产品生产和销售业务报告期内共实现收入 11,820.11 万元，同比增长 44.59%，主要是污水资源化产品生产和销售增加了唐山市南堡经济技术开发区污水处理厂提标工程特许经营项目和东莞市桥头镇东部工业园区区域污水处理服务以及锡山再生水项目的投产运营新增收入。

受益于公司项目优化设计和提高土建安装效率，2021 年度公司主营业务毛利率 32.40%，较上年同期增加 1.50 个百分点。

（3）经营活动现金流方面：

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为-3,342.53 万元，相比上年同期公司经营活动产生的现金流量净额-10,474.38 万元，报告期公司经营活动产生的现金流量净额增加的主要原因为报告期内为应对疫情影响，公司已采取各种措施加

大回款力度，尤其是对账龄较长应收款的催收，取得了一定的效果。但同时水处理技术解决方案业务仍是公司收入结构中最主要的业务类型，该类业务合同约定通常甲方付款按照里程碑进行款项结算，近两年受个别项目的合同付款条件约定的影响，合同中付款节点相比进度较为滞后，但为不影响项目正常进度，公司需正常支付下游相关款项，因此造成这几个项目报告期内经营性净现金流为负。以上综合因素导致报告期公司经营性净现金流为负。

（二）订单情况

在高品质饮用水领域，报告期内公司凭借在技术、产品与服务与过往大型项目业绩经验优势，新中标了江苏响水县城饮水水质安全提升工程项目（5万吨/天）、浙江海宁市东部水厂工艺提升项目（2.5万吨/天）、山东省东营市广饶县第三自来水厂项目（1万吨/天）等项目，实施了国内最大组合纳滤膜法饮用水厂张家港四厂一期项目（10万吨/天）、国内第二座大型组合纳滤膜法饮用水厂张家港三厂项目（10万吨/天）、北京石景山水厂项目（20万吨/天）、雄安新区起步区1号供水工程项目（15万吨/天）等项目。报告期末，公司高品质饮用水累计净产水规模超180万吨/天，进一步巩固了公司在膜法饮用水深度处理领域，特别是组合纳滤膜工艺技术应用的市场地位。

在污水资源化领域，报告期内公司在光伏领域正式签署合作框架协议，旨在共同打造“节水+减污+降碳”城市可持续发展新模式，公司将为光伏行业提供更优质的污水深度处理与资源化综合解决方案。公司新中标了浙江平湖市东片污水处理厂再生水利用工程项目（3万吨/天）、北控水务济南市高新区水质净化厂中水回用项目（1.5万吨/天）、潍坊生物基新材料产业园污水处理厂提标改造工程项目（3万吨/天）等项目，进一步提升公司在污水资源化领域的市占率。

（三）利润分配预案

公司2021年度利润分配预案为公司拟向全体股东每10股派发现金红利0.61元（含税），不送红股，不以资本公积金转增股本，剩余未分配利润结转以后年度分配。截至2021年12月31日，公司总股本为102,760,000股，以此计算合计拟派发现金红利6,268,360.00元（含税）。2021年度公司现金分红占本年度归属于母公司股东的净利润比例为10.06%。

该利润分配预案已经公司第二届董事会第十二次会议、第二届监事会第十次会议审议通过，独立董事发表了同意的独立意见，尚需提交公司2021年年度股东大会审议通过后方可实施。

（四）经营计划

（1）专注主业定位，持续做深做透

公司将始终专注主业，以公司的定位愿景为发展方向。围绕

膜应用，构造“投资-建设-运营-服务”的业务闭环，为客户提供膜法水深度处理和资源化领域中膜滤水厂的全生命周期解决方案。另外，公司根据积累多年的经营经验，打造具有差异化的商业模式、产品或工具，辅助各业务板块的发展，力争单点突破。

（2）继续加大对研发的投入，确保技术产品领先

通过搭建技术图谱，规划公司未来研发方向与路线，为公司未来发展奠定基础并确保在行业中的核心竞争力。与此同时，要加强研发成果的商业化，确保公司的技术与产品能够及时满足市场、客户需求，将膜应用工程中的行业难点和公司执行项目中的痛点作为研发重点，形成工程应用与研发成果的互相反馈促进的正向循环，以推动公司成为深度水处理和资源化领域中的标杆企业。

在专业队伍建设的同时，引进采购先进的研发设备与相应软件，在深耕膜滤深度水处理领域的基础上，积极拓展新生水领域、污废水资源化领域研发范围与力度，课题开展、试验测试与工程应用有力结合，依托高校如清华大学、同济大学、中国科学院等学校及科研机构，良好形成“产学研”合作路线，持续稳定实现新技术、新工艺、新设备的快速推广应用商业化。公司在2021年获得“北京市企业技术中心”的称号。

公司将在河北省唐山市曹妃甸南堡经济开发区建设研发中心，将强化在资源化技术、膜技术应用测试、膜清洗测试、新开发技术验证以及新准备拓展的水处理药剂开发方面的研究，体现公司“水深度处理及资源化专家”的定位，将直接为公司的产品和服务端提供持续而强有力的技术支撑，提高公司核心竞争力。其中尤其是根据公司发展战略，公司计划新增的水处理药剂板块，将帮助公司增加经营规模和业务范畴，增强企业的竞争力。研发中心新规划水处理药剂研发部分，将加强新型药剂与现有药剂之间的复配研究，开发复配缓蚀剂、阻垢剂、杀菌剂、絮凝剂等。在开发新型绿色阻垢剂的同时，进行药剂之间的复配研究，发挥它们的协同作用，以达到更好效果。同时，公司自2006年起就开始布局南堡开发区的再生水及污废水资源化市场，多个运营中的成熟项目能够与研发中心的研发内容相互促进，加速产学研一体化，并在当地形成公司品牌优势，进一步巩固公司在行业中的领先地位。

（3）打造新一代膜滤水厂，实现工程产品化理念

作为技术型企业，公司坚持创新驱动，推出金科环境整装成套产品化水厂。目前，该系列产品将以公司目前已有的超滤水厂、纳滤水厂、MBR水厂以及新生水水厂为基础，秉持“工程产品化”理念，从时间、成本、质量、服务等维度出发。通过创新的工艺技术、一流的供应链、独立开发的软件系统、专家级服务和公司自主创新的商业模式打造金科环境整装成套产品化水厂。解决行业内水厂项目建设周期长、投资成本高、质量层次不齐的

	<p>现状，为客户解决膜水厂建设贵、运营难的痛点。</p> <p>目前，公司已经组织一支专业的队伍对该系列产品进行开发，将应用于公司的投资项目中，并计划于 2021 年内落地。</p> <p>未来，该产品将通过市场反馈、客户需求、自主更新等方式进行不断的迭代升级，特别是在产品的工艺技术中，公司将加大对研发的投入，通过专业人才队伍、技术发展图谱、研发创新机制等确保产品的核心竞争力不断提高。</p> <p>(4) 以大客户铁三角战略为基础施行事业部制、践行客户至上价值观</p> <p>客户是公司创造价值的对象，同时也是公司兑现价值的来源。因此，以客户为中心，以客户需求为导向，让客户满意，以此来获得重复客户，是公司长远发展的基础。公司将“以项目为中心”转变为“以客户为中心”。一方面，从内部打造以客户经理、技术解决方案经理、交付经理为代表形成项目“铁三角”组织，将该组织作为公司核心产品和客户端之间的渠道，保证客户需求及时得到响应，在履行合同的基础上，为客户带来全周期的极致客户体验。</p> <p>同时，以客户为中心，以业务板块为类别划分事业部；细化经营单元，增加经营活力；集中优势人才参与经营，培养了员工的经营意识；增加业务触角，扩大市场深度；量化经营指标，实现可视化经营，增加竞争意识。</p> <p>(5) 通过数字化，增强客户粘性</p> <p>由公司自主研发水厂双胞胎平台以 BIM 设计作为数字化的基础，在水厂双胞胎建设平台中，通过建设平台中国化的 ISO 流程，实现对水厂产品的质量控制，保证给客户交付一个高品质水厂产品的同时提供水厂全价值链信息，实现数字化移交。水厂双胞胎运营平台为客户提供实体厂和数字厂同步的实时数据，巡检。根据专家系统进行工艺分析和故障诊断，实现对水厂的数字化管理，给客户极致体验，增加客户粘性。公司将通过数个交付项目，对数字化业务持续不断的研究优化。</p> <p>上述仅为公司 2021 年经营计划的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质性承诺，也不代表公司对 2021 年度的盈利预测，能否实现取决于市场状况变化等多种因素，存在较大不确定性，投资者对此应当保持足够的风险意识，并且应当理解经营计划与业绩承诺之间的差异。</p> <p>三、预征集问答列表</p> <p>1、请问一下公司今年计划召开几次网上业绩说明会？</p> <p>答：公司今年计划召开两次业绩说明会。分别为 2021 年度业绩说明会和 2022 年半年度业绩说明会。</p>
--	---

四、交流问答环节

1、公司归母净利润下降主要原因是？

答：公司归母净利润下降主要是由于管理费用、销售费用、研发费用增长。销售费用增长一方面是母公司增加质保期售后服务费，另一方面是 2020 年年底新增子公司金科海淡以及本期新增子公司广东金科发生销售费用共同影响所致。管理费用增长主要系公司员工人数增加以及 2020 年 10 月份办公室搬迁导致租金、物业、装修费等办公室费用增加所致。研发费用增长系公司加大了对研发项目的投入。

2、公司在手订单下降 26%，主要原因是？公司 2022 年采取什么措施应对订单下降、保证业绩实现？

答：报告期内，由于多个大型项目的市场开发、前期规划、筹备、招标和/或实施等进度受到新冠肺炎疫情影响而放缓，故公司的在手订单金额受到影响。2022 年，公司将持续加大市场拓展力度，提高市场响应速度，以客户为中心，打造内外协同共生的销售型组织。对内，公司不断优化经营结构、组织体系，确保积极响应市场、客户需求，为业务发展提供良好的支撑。对外，公司以技术、品牌等核心竞争力为吸引力，在全国各地成立合作公司，从而能够更贴近用户需求，形成互补、协同、共赢的生态圈。通过对销售体系的优化及销售平台的搭建，以帮助公司更好扩展业务渠道，使公司业务获得高效率增长。

3、公司在饮用水深度处理的技术优势是？

答：公司在组合纳滤系统预处理、防污染和浓水达标处理等方面形成了系列独有技术。通过混凝剂性能筛选和余铝控制技术选择合适的预处理系统工艺，可确保纳滤系统的平稳运行，避免进水余铁、余铝的污染，同时采用纳滤膜导向冲洗/清洗技术避免传统的多段纳滤膜设计受进水温度、进水化学特性或进水流速变化、水流分布不均匀和不平衡都将引发膜系统的污染；此外，利用晶核原理，能将浓水中总磷稳定控制在 0.1mg/L 以下，从而解决纳滤系统在大型市政给水项目应用中的一大难题——浓水排放总磷指标的限制问题。公司拥有饮用水深度处理相关的膜通用技术、装备及解决方案，并在饮用水深度处理及提标改造领域拥有大规模项目业绩优势，在膜法水处理市场发展潜力较大。膜法水处理市场规模的稳步释放将为公司持续提供业绩支撑，政策支持也将不断开拓饮用水深度处理领域的市场需求。

4、2021 年国家频频出台污水资源化相关政策，公司在该业务的竞争优势是？

答：我国污废水资源化利用设施建设发展迅速，但存在发展不充分、综合效益低等问题。公司聚焦污废水资源化利用难点，与高速发展产业深度融合，拓展高价值工业用水途径，提高高品质再

生水收益，推进污水资源化利用提质增效，促进污水资源化利用升级，实现“污水资源商品化”。如：在锡山再生水项目中，公司与电子 PCB 产业深度融合，应用资源化技术实现日产 1.58 万吨高品质再生水，满足电子 PCB 产业生产用水要求。随着公司资源化技术的进一步发展，公司项目产出的高品质再生水可直接为高价值产业核心工艺用水（如：电子、光伏、印染、化纤等新兴产业、民生产业）。因此，公司可在供水、生产工艺用水处理、废水处理、污水再生利用等多个环节与产业深度融合，为产业解决水短缺、水污染问题的同时，实现经济效益增加。公司为客户开发因地制宜、量身定做的水资源利用最优方案，发挥产业协同效应，共同打造绿色可持续发展模式。

5、光伏合作项目进展如何了？能否贡献 2022 年的业绩？

答：公司旨在和光伏产业共同打造“节水+减污+降碳”城市可持续发展新模式，公司将为光伏行业提供更优质的污水深度处理与资源化综合解决方案。2021 年下半年至今，受到新冠肺炎疫情反复的影响，合作项目进度有所放缓，对 2022 年的业绩影响存在不确定性，但公司项目团队正在全力推进中，感谢您的关注！

6、请问公司工程产品化战略取得哪些成果？

答：工程产品化战略支持下，公司推出的整装成套产品化水厂实现标准化、模块化、规模化建设，具有规模弹性高、建设周期短、投资成本低、产品质量高等综合效益，有效帮助客户降低投资风险、提高投资收益。2021 年，公司成功实施了首个“工程产品化”二代水厂锡山再生水项目（1.58 万吨/天），从开工到投产仅历时 4 个月；成功实施了北控水务济南市高新区水质净化厂中水回用项目（1.5 万吨/天），从开工到投产不到 3 个月，建设投产速度实现行业突破。2021 年 9 月，公司最新产品化成果“Model3 新生水水厂”荣获“双百跨越”污水处理标杆联盟评选的“首批认证技术产品”。

7、公司的智慧水务产品能否实现智能化、自动化、无人化的水厂管理？

答：目前公司对智慧水务的布局聚焦于水厂建设与运营，自主研发水厂全生命周期数字化智能管理平台——“水厂双胞胎管理平台”。管理平台以水厂设备为核心业务对象，通过轻量化 BIM 模型为水厂建立精细精准的数字镜像，通过工业互联网技术采集水厂全量数据要素，集成公司多年积累的水厂建设运营经验（即不同情况下的设备工艺参数设置和工艺指令集合等）内置到系统数据模型库内，能够对设备实时工艺数据、水厂动态环境感知数据以及水厂运营管理数据进行综合分析，定时给出工况评价和操作建议，以数据驱动决策，减少水厂建设运营工作对人员经验和素质的依赖，从少人值守逐步实现无人值守（即“黑灯车间”）的

	管理目标，更实时、更高效、更精细的为水厂全生命周期管理保驾护航，以数字科技实现降本增效。
附件清单 (如有)	无
日期	2022年5月17日