

证券代码：300425

证券简称：中建环能

中建环能科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022【003】

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"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	深圳前海君恒资产管理有限公司研究员邓金辉 江西铂润投资管理有限公司总经理史现省 青岛金光紫金股权投资基金企业（有限合伙）投资部经理李润泽 广州铠泓投资咨询有限公司研究员蔡曦 松源资本投资管理有限公司助理分析师范丞旭 国弘私募基金管理（广东）有限公司研究员邱晓云 上海尚近投资管理合伙企业（有限合伙）执行事务合伙人、投资总监赵俊 华安证券股份有限公司机械行业首席分析师张帆 广东壹宸投资管理有限公司总经理曹志平 广州玄同资产管理有限公司研究员袁益桢 广州诚协投资管理有限公司研究员朱玲妹 深圳市鲲鹏恒隆投资有限公司执行董事彭飞虹
时间	2022年9月29日（周四）下午15:00~16:30
地点	公司通过腾讯会议线上召开
上市公司接待人员姓名	财务总监兼副总裁杨巍先生、董事会秘书兼副总裁王哲晓先生
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 1、公司在上半年离心机领域增长较为平缓，请问公司江苏华大三期项目高性能离心机的投产，能否带动公司离心机产品的增长？项目产线投产时间是什么时候？ 答：华大三期项目的投产将会根据订单情况逐步释放，目前已开始陆续投产，受上半年长三角地区疫情影响，公司离心机增速放

缓，未来公司会持续开发相关新技术、打造中高端产品族群，以提供更优质的系统解决方案，带动公司离心机产品竞争力的提升。

2、离心机产品产能爬坡及生产规划情况？现有市场订单情况？

答：离心机行业具有小批量多批次的制造特征，即产能规划需匹配客户的实际需求。公司目前离心机产品订单稳定，已提前根据订单情况制定了适当的产能规划。

3、请问 MagCS 磁介质混凝沉淀一体化设备的优势是什么？公司产品可以单独出售吗？

答：相比同类产品，公司产品具有占地面积小，运行成本低，应用范围广，出水水质稳定可靠等特点，能满足不同用户的不同水量处理需求，该产品可以作为设备产品单独出售。公司作为国家行业标准《重介质混凝沉淀水处理技术规程》的主编单位，该技术先后获得了 2019 年环境技术进步二等奖和中建集团科技二等奖，获得相关专利 14 项。应用场景包括提标改造，雨水治理等方面。

4、公司下半年产能利用情况如何？然后有新的产线和制造设备上 线吗？

答：公司产品属于非标准化定制的设备，公司将根据订单及客户需求释放产能，以销定产。

5、公司的业务模式中是以 EPC/ BOT 还是 PPP 模式为主？公司如何应对大宗商品原材料价格上涨？

答：公司业绩增长主要来源于设备销售和 设备租赁带来的收入提升，公司不属于传统的投资驱动或环保工程建设公司。公司会根据项目可行性、投资回报率等适度参与少量优质投资项目。

面对大宗商品价格上涨，公司产品定价将在保证合理利润的基础上，与相关各方共同应对市场环境的变化。

6、公司历史募集资金使用情况？公司技术产品研发情况？

答：公司募集资金已全部按计划使用完毕。公司未来如涉及募资

事项会及时履行信息披露义务。

公司建立了以“技术平台—产品线—产品”为主轴的技术研发体系，公司技术产品的研发分为两个部分，一是从产品端出发，对标行业的参数，通过市场反馈和自有团队的努力提高产品参数，满足市场要求；二是积极与高校进行联合，对底层技术进行探索创新，发现更多的技术应用场景。

7、公司怎样看待 3P 类投资项目及环保行业的发展情况？

答：过去的一段时间里，环保行业部分公司依靠投资拉动重资产运营，实现了规模的扩张。受现金流紧张和高负债率的影响，部分环保企业出现信用危机和流动性危机。3P 类项目投资模式并非环保行业唯一的商业发展模式，其产生具有自身的时代背景。随着基建补短板任务的逐步完成，未来环保产业将由“增量时代”进入“存量时代”，由“高速度”发展变为“高质量”发展。这也是公司立足于技术研发与装备制造优势，致力于成为先进的环境技术产品与解决方案提供商的原因。

8、公司离心机和压滤机相比的优劣势在哪，离心机主要客户是谁，大概订单规模如何，订单毛利率情况如何，项目的交付期大致多久？

答：江苏华大所生产的离心机属于过滤分离机械，广泛应用于工业领域固相和液相的分离和提纯。过滤分离机械按照分离原理不同可以分为离心机、过滤机、分离机三大类，压滤机属于过滤机的一种。离心机与压滤机在不同的应用场景各有优势，主要取决于客户的需求和工况。相对压滤机，离心机可以做到全密闭运行，同时对物料的洗涤效果较好。

江苏华大客户主要集中于化工、医药、食品、新能源等领域，客户较为分散，毛利率大概在 30%左右。离心机的生产周期因机型种类不同而有所区别，交付周期同时取决于客户的提货安排。

9、公司今年的订单情况？主要客户有哪些？

答：公司现阶段订单较为充足，生产处于满负荷的状态，从客户

群体来看，现有客户主要包括市政及流域水环境治理的地方投资平台、政府部门，工业过程领域的钢厂、煤矿。从企业性质来看多为国有企业。

10、北京刚发城乡的水环境治理三年方案意见稿。请问一下咱们华北的一点三亿，里面北京的占比是多少呢？在那边的销售渠道是什么样的？

答：感谢您对公司的关注！公司在华北地区重点布局京津冀及山西地区。从 2021 年华北地区的收入构成来看，北京地区的收入大概占比 50%。

11、四川地区业务占比情况？请问公司是否受到 8 月限电影响？

答：四川地区占公司收入大概 20%，本轮限电期间，公司与政府积极协调，采取错峰用电方式进行合理生产，并在电量有限的情况下，积极优化排产方案，尽最大努力降低相关影响。目前生产供电已经恢复至正常水平。

12、公司限制性股票激励计划目前的激励效果是怎么样的？公司的人才招聘渠道和培养体系是如何的？

答：公司分别于 2017 年、2022 年完成了限制性股票授予工作，2022 年这次也是首家探索实施第二类限制性股票激励的创业板央企控股上市公司。2017 年的激励计划已经实施完毕，实现了各期的按期解锁，激励对象实现了盈利。总体来看，取得了不错的激励效果。股权激励绑定了公司发展所需要的核心人才，有利于引进中高端人才，为公司长远发展提供了动力。

关于人才培养，公司建立了完整的职级晋升体系并成立了环能学院，每年公司会结合企业发展战略、企业文化、岗位要求、员工职业发展路径，会同各业务部门分析、研究培训需求，通过内、外部培训相结合，实现员工理论知识与实践技能的同步提升。

关于人才招聘，我们会以自身培养和市场化招聘手段相结合，不

断创新激励约束机制，积极引导资源向创新者、奋斗者、贡献者倾斜。

13、公司的业务是否有涉及大气污染防治？在碳中和碳达峰的背景下，公司未来三年的发展规划是什么样的呢？另外，我们公司的业绩驱动因素有哪些？

答：公司没有涉及大气污染防治的相关业务。污水处理低碳变革是行业发展的目标，公司致力于提供先进的环境技术产品和解决方案，将在产品研发方面更多地融入碳中和理念，助力实现污水处理和离心分离领域的提质增效和节能降耗。

公司自成立以来一直努力做好技术创新和生产制造，以客户需求作为技术研发的起点，做好客户服务及售后工作。未来我们将进一步提高产品品质与科技创新能力，为实现央企控股上市公司的高质量发展而努力。

14、公司现有应收账款情况怎样？如何管控应收账款带来的坏账风险？

答：截至 2021 年底，公司应收账款余额 11 亿，其中预计无法收回的 0.15 亿元，无风险 0.85 亿元，风险组合 10 亿元。风险组合中主要为 1-2 年账龄的应收账款，金额为 7.85 亿；2-3 年 1.37 亿元，30%计提了坏账准备；3 年以上的 0.77 亿元，且 70%已计提坏账准备。由此可见，我公司已按照会计准则要求根据账龄充分计提了坏账准备。

从客户群体来看，现有客户相当大的比例为政府、国有企业，受限于客户资金状况，部分项目出现支付暂缓情况，但预计无法正常收回的风险较小。整体应收账款风险可控。

为有效解决应收账款问题，公司主要采取了以下措施：（1）成立应收账款专项清收小组，全面负责应收款的清收工作；（2）出台相应制度，以制度管控应收账款；（3）针对各责任主体下达应收款清收目标任务，通过责任到人、责任到项目，切实落实应收账款催收；（4）辅之以律师函、起诉、债务重组、风险代

	理等多手段多途径推动清收难度较大的应收账款催收。 通过以上措施，已取得阶段性成效，在营业收入持续增长的情况下，应收账款增速显著减缓，从两位数降为个位数。
附件清单(如有)	无
日期	2022年9月29日