

证券代码：001336

证券简称：楚环科技

杭州楚环科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	东吴证券股份有限公司 谷玥
时间	2022年11月15日下午17:00
地点	公司会议室
形式	现场交流
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务总监：吴城垦；运营总监：任倩倩；证券事务代表：陈朝霞
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问答环节</p> <p>本次交流会中，互动问答的主要内容（口头交流内容表述可能存在误差，如与正式公告内容冲突，请以正式公告披露内容为准）如下：</p> <p>一、废气恶臭治理设备业务：</p> <p>1、该业务主要设备自产和外购价值量上的大概比例如何？ 答：废气恶臭治理设备的箱体设备自产大约占比40%，其他配件资产占比少一些。</p> <p>2、我们看到2021年箱体的产能比2020年有大幅提升，原因是公司一直在扩建扩产吗？还是因为设备的产能是有弹性的？ 答：主要原因是新厂房投入使用后提升了产能。</p> <p>3、募投项目建成后，将形成年产生物除臭设备及配套产品350台/套、离子除臭设备及配套产品120台/套、VOCs蓄热氧化设备及配套产品30台/套的生产能力。这些募投项目和箱体的生产能力有什么样的对应关系呢？募投项目的建设进度？</p>

答：募投项目建成后，将形成年产生物除臭设备及配套产品 350 台/套、离子除臭设备及配套产品 120 台/套、VOCs 蓄热氧化设备及配套产品 30 台/套的生产能力。箱体是这些产品的核心设备，管道和密封是配套的设备，箱体和管道、密封以及一些配件共同组成了废气恶臭治理设备，故通常用箱体作为生产能力的数量更加准确。募投项目部分厂房已经建设完成，剩下部分厂房也在有序的建设之中。

4、一般的项目周期大概在多久？

答：一般的项目周期从进场到验收在 3-6 个月左右。

5、目前的在手订单情况？

答：目前在手订单情况良好。

6、看到订单来源中协商谈判是最多的，这个主要是和销售人员的工作能力有关吗？对销售人才的培养有没有具体的战略布局？

答：公司以协商谈判方式取得的订单占比较高，主要是销售给总包商的订单占比较高。

公司重视对销售的培养，为了能够更加有效的服务客户，公司在主要大城市（例如：上海、北京、武汉、合肥等地）设立办事处或者子公司。

7、目前下游的拓展情况如何？未来的重点发展细分方向？（服务行业涉及市政、餐厨、(厨余)垃圾、石油化工、煤化工、造纸印刷、钢铁焦化、食品、屠宰及肉类加工、制药、涂装、印染等）

答：公司目前积极拓展下游，除了传统的市政、餐厨行业之外，公司目前还进入了石化行业，并且有了多个业绩案例。

未来公司除了原来重点细分市场市政、餐厨行业之外，石化行业、工业企业、以及其他一些需要废气治理设备的行业都会是公司努力去拓展的市场。

8、不同下游的业务难度是否相同？利润率有无差别？

答：不同的下游由于废气成分不同，对工艺的选择不同，包括执行的难易程度也有所差异，但公司在项目实施前，对工艺的选择

及项目顺利实施的方案已做了充分的评估，利润总体比较平稳。

二、水处理设备业务：

1、废气恶臭治理设备和水处理设备的前五大客户每年间变化较大，一般签约协议形式如何？会签几年？续签情况如何？

答：公司跟客户是一个订单签一个合同，续签情况受项目招标及谈判方式影响，比如总包方中标，采用协商谈判的向我司采购的合同，会针对其不同项目的需要，向我司再次采购，但如果是业主直接招标方式进行公开招标的，由于设备使用寿命及项目需要，可能一个合同实施完毕后不会很快有下一个项目进行合作。

2、目前签约情况？

答：目前签约情况良好。

三、设备维修：

1、设备维修前五大客户历年比较稳定，2022H1 收入下滑的原因？

答：设备维修业务占公司总业务的比例较低，由于部分维修没有在一季度验收，故而一季度收入下滑。维修业务的特点为需要去客户现场进行查看后，将设备拉回车间拆解检查后才能为客户服务，完成维修并交付验收后最终确认收入，受疫情及过年影响，因此一季度收入较往年下滑。

四、其他：

1、广州、安徽、杭州楚恒三家全资子公司处于亏损状态的原因？

答：广州、安徽两家子公司目前还是处于技术服务客户层面，业务主要由楚环科技承接，故而存在亏损的状态；杭州楚恒主要2022年维修业务受疫情影响，业务有所下降。

2、董事长同时也是核心技术人员，有特殊的产业方面背景吗？

答：董事长陈步东先生一直从事环保行业，有长期的环保行业从业背景。

	<p>3、未来的资本开支计划？ 答：公司目前有一个智能制造基地正在建设。</p> <p>4、未来的各业务的发展计划，业绩预期？ 答：未来还是专注于废气恶臭治理设备细分市场，业绩将根据市场的变化做相应的预测及调整。</p> <p>5、未来科研方面是否有比较大的投入？ 答：每年研发费用的支出占营业收入的比例大概是 4%到 5%之间。我们的募投项目里有一个“技术研发中心及信息协同平台建设项目”，也会根据募投实施计划逐步落实研发设备的采购。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 11 月 15 日