

证券代码：300266

证券简称：兴源环境

兴源环境科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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（请文字说明其他活动内容）
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司兴源环境2022年度业绩说明会全体投资者
时间	2023年04月20日 13:00-15:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长：李建雄 财务负责人：孙颖 董事会秘书：方强 独立董事：路加

投资者关系活
动主要内容介
绍

1. 兴源今后五年的主营业务是啥？增长目标？如何实现增长目标？

答:公司在近几年，转型升级取得一定成效。环保装备持续深耕新能源市场，获得行业最大单机订单；储能与双碳创新经过一年多探索，业务正逐步落地，转型发展已取得实质性进展；环境综合治理“先聚焦，再提升”，存量PPP进入结算与验收期，整个板块正持续实现优化提升。当下，公司在手PPP项目已基本完工逐渐进入验收、结算和运营，同时，通过定增引入国资股东并严控费用支出等方式，在业务端和资本端同时发力，达到降低负债、减少利息费用、补充流动性等多项改善目标的实现。公司将大力发展压滤机为代表的环保装备基石产业，加速布局储能与双碳为代表的创新业务，优化提升环境综合治理业务。在妥善处理历史项目的同时，基于对行业的分析，结合上市公司本身的优势，公司着力发展压滤机及储能两大业务，力争公司主要业务的收入利润保持稳健增长。

2. 李董您好，吴劭等人的1.99亿欠款追偿进行到哪一步了，还没有开庭审理吗？公司还有多少历史遗留问题要处理。

答:该案已两次开庭，目前法院正在合议，等待判决。公司对此案件非常重视，积极跟进，后续会根据案件进展情况及时履行信息披露义务，请您关注法定信息披露媒体（深交所网站或巨潮资讯网www.cninfo.com.cn）。感谢您的关注！

3. 请领导介绍下公司各业务的营收情况？

答:2022年度，环保装备及智慧环保实现收入4.70亿元，占营业收入34.70%；环境综合治理及其他业务实现收入6.98亿元，占营业收入51.56%；农业农村生态实现收入1.86亿元，占营业收入13.74%。详细信息可参见公司于2023年3月31日于巨潮资讯网披露的2022年年度报告。

4. 董事长 您好 请问财丰科技控股后，公司股票名称会改名吗？

答:投资者朋友您好，感谢您的建议，我们深切地感受到了您对我们的希望。公司将根据法律法规等相关规定，结合业务构成实际情况等多方面因素，在条件成熟时，综合考虑该事项。公司的重点是脚踏实地，做好主业；在稳步推进经营管理工作、努力提升公司核心竞争能力的同时，积极开展投资者交流，及时传递经营情况信息，全面展示公司价值。若您有更多的建议，欢迎来信交流，公司投资者邮箱 stock@xingyuan.com，感谢您对公司的关注！

5. 23年一季度的经营情况如何？

答:公司将于4月28日披露2023年第一季度报告，您可关注公司在法定信息披露网站巨潮资讯网

(<http://www.cninfo.com.cn>)披露的相关定期报告。

6. 今年国家大力发展经济，会不会影响公司的主营业务？

答:不论是公司及上下游产业链所在的环保和新能源行业，还是高端制造、数字科技等经营内容皆受到国家和产业的发展引导，尤其在近几年，蓬勃兴起的新能源行业与处举世瞩目的双碳环保新时代，日益提升的城镇生活质量和美好居住环境，众多现象的日新月异与种种因素的变化更替在“碳达峰·碳中和”“共同富裕”等目标下，为公司新战略执行和业务落地增加更多契机。同时，公司踏实奋进，凭借自身在业务领域长期积累的资质技术优势促进业务发展：在环保行业，本年初已公告控股子公司浙江省疏浚工程有限公司收到杭嘉湖北排通道后续工程（南浔段）约 1.3亿元中标通知书；在新能源行业，新能源客户是公司压滤机业务的重点拓展方向，在近几年已获得较明显收益，例如公司全资子公司杭州兴源环保设备有限公司在2022年初获得行业最大单

机订单，公司全资子公司浙江新至绿能建设工程有限公司在2022年末获得约2.8亿储能产品合同。以上为订单金额超过1亿元已经披露的经营信息，您也可以查看公司相应报告期定期报告的相关内容。

7. 公司目前的下游需求情况是怎么样的？

答:压滤机作为固液分离通用设备，下游应用领域广泛，随着国产高端制造的深耕，一带一路等市场的兴起为行业总量开拓边界。公司全资子公司杭州兴源环保设备有限公司生产的“兴源”牌压滤机适用于悬浮液的固液分离行业，在环保、化工、冶金、石油、印染、陶瓷、食品、制药、建材、煤炭、非金属矿等行业得到了广泛应用。近两年基于能源转型和国家双碳目标战略的需求，加大环保和新能源行业应用。公司压滤机新能源行业客户主要是锂电池正极生产商，有部分客户同时应用于锂电池回收环节。动力电池中锂电池的应用范围广泛而且市场需求量较大，因此新能源领域是公司的重点拓展方向。在产能允许的情况下，公司优先发展有一定技术改善空间的精细化需求行业，食品、医药等行业公司也有研发优势。

8. 兴源什么时候价格拉起来

答:二级市场股价波动受到宏观经济、行业表现、市场风格变化、公司经营情况等多重因素影响，上市公司没有刻意影响股价波动的能力。股价的决定因素最终还是公司价值。公司将继续做好自身经营管理，以提升企业内在价值为目标，为股东创造长期价值和回报。

9. 领导您好，请问公司所在行业是否有进入壁垒，行业的核心竞争力是什么？

答:公司目前业务主要为环保相关的压滤机、环保工程（疏浚园林水务），进入壁垒主要为：（1）研发设计壁垒。随着我国步入新型工业化阶段，压滤机设备正在向大型

化方向发展，设备大型化可以提高生产效率、减少基建投资、降低原材料消耗，经济效益明显。对于新进入本行业的企业而言，对先进技术和工艺难以迅速消化并掌握二次开发能力，将面临较大的技术创新和产品升级压力，因此形成了一定程度的技术壁垒。园林绿化行业涉及多个学科及众多的专业技术领域，如园林学、建筑学、植物学，以及园林规划设计与施工技术、植物种植及养护技术、生态修复技术等，要求园林绿化行业企业拥有深厚的专业技术和经验积累。河湖疏浚需要在限定的水文、地质、场地、交通条件下，快速、科学、合理、有针对性地设计工艺流程、建设固化处理中心并生产运营。

（2）资金壁垒。公司压滤机生产、环保工程（疏浚园林水务）属于资金密集型行业，规模化生产降低平均成本，提高资产收益率，厂房及大量生产制造设备需要较高的资金投入；压滤机过滤效果的不断提升，需要制造工艺的不断增强，进而要求生产制造设备的不断更新；此外，为保持企业市场竞争力，企业需要拥有较高的研发、设计投入。进入者必须建成高起点、大规模的专业化的生产设施和研发设施，需要进行大量的固定资产投资。因此，对拟进入本行业的企业形成了资金壁垒。环保项目周期长，前期支出规模较大且与收款时点存在一定时间差，因此项目实施过程中需要占用企业大量资金。行业内企业的生存和发展都必须依赖较强的资金实力和可靠的融资渠道。

（3）专利技术及人才壁垒。近十年来，国内压滤机制造技术获得突飞猛进的发展，骨干企业的大中型压滤机单机制造水平已经接近或达到国际先进水平，已经形成了较为成熟的技术体系和行业标准，这些大型压滤机生产企业专利保护意识日益增强，尤其在技术附加值较高的中高端产品领域，专利申请量大幅增加，已交叉覆盖整个生产过程和各个技术环节的专利保护体系，形成较为严密的专利技术壁垒。好的园林景观是艺术

与技术、经验与创意的完美结合，不仅要求园林景观设计人员在具有高超的专业规划设计能力的同时具备植物学、生态学以及施工技术等领域的知识背景；而且也需要施工管理人员在具备丰富的施工管理经验的同时，要具备景观规划设计、园艺技术、苗木种植和养护、生态修复技术等方面的经验积累，因此园林绿化企业需要拥有大批合格的复合型人才储备，才能保证其所承接的园林绿化项目高水平、高质量、低成本地顺利实施。但是相关复合型人才的培养需要长期、大量的培训和实践经验积累作为保证，因此行业内合格的复合型人才较为稀缺，使人才储备薄弱的企业难以参与行业竞争，进入本行业存在人才壁垒。河湖淤泥、工程泥浆等高含水废弃物处理与利用领域，达成减量化、无害化、稳定化的目标，最终实现资源化利用，存在较高的技术壁垒。公司核心竞争力主要表现为：公司是国家知识产权示范企业，建有浙江省省级企业研究院、省级企业技术中心、省级院士专家工作站和省级博士后工作站。截至2022年12月31日，公司拥有有效专利471项，其中发明专利114项，曾先后2次获得国家专利奖，且6次荣获浙江省科技进步奖。同时，公司曾先后承担3项国家科技项目、4项省重点研发计划项目。公司旗下多家子公司被认定为高新技术企业，并配套建有高新技术企业研究开发中心、省级企业技术中心，具有工业废水处理、污泥脱水、河湖疏浚、市政园林、智慧治水和智慧环保物联网管控等方面的领先技术。此外，为助力实现我国“碳达峰、碳中和”战略，近年来公司积极布局新赛道，在节能储能、碳咨询、低碳零碳数字化、光伏建设等方面业务卓有成效。公司拥有涵盖工程设计、工程承包、设施运营等一系列的环保资质，包括河湖整治工程专业承包壹级、航道工程专业承包贰级、水利水电工程施工总承包贰级、省环境污染治理工程总承包及专项设计甲级、污染治理设施运行服务能力评价

工业废水及生活污水处理一级、城镇集中式污水处理设施运营服务一级、工业废水处理设施运营服务一级、环境工程（水污染防治工程）专项设计甲级、市政公用工程施工总承包壹级、古建筑工程专业承包贰级、环保工程专业承包贰级、绿化造林设计和施工乙级、风景园林工程设计专项甲级、电子与智能化工程专业承包贰级等在内的四十余项完备的技术和资质体系，奠定了公司在行业内的竞争实力，有助于锁定项目订单，提高项目中标率。公司现有的主要业务深深扎根于环境保护细分行业，有着深厚的文化底蕴和品牌影响力，业绩遍布全国各地及东南亚地区。详情可以查阅公司于2023年3月31日披露的《2022年年度报告》第三节 管理层讨论与分析“三、核心竞争力分析”。

10. 请问压滤机的下游应用场景有哪些？

答:压滤机作为固液分离通用设备，下游应用领域广泛，随着国产高端制造的深耕，一带一路等市场的兴起为行业总量开拓边界。杭州兴源环保设备有限公司生产的“兴源”牌压滤机适用于悬浮液的固液分离行业，在环保、化工、冶金、石油、印染、陶瓷、食品、制药、建材、煤炭、非金属矿等行业得到了广泛应用。近两年基于能源转型和国家双碳目标战略的需求，加大环保和新能源行业应用。公司压滤机新能源行业客户主要是锂电池正极生产商，有部分客户同时应用于锂电池回收环节。动力电池中锂电池的应用范围广泛而且市场需求量非常大，因此新能源领域是公司的重点拓展方向。在产能允许的情况下，公司优先发展有一定技术改善空间的精细化需求行业，食品、医药等行业公司也有研发优势。

11. 新希望3’92买的‘几年了,还会投入吗？

答:新希望投资集团有限公司（以下简称“新投集团”）与兴源控股集团有限公司于2019年3月29日签署了《股份转让

协议》，并于2019年4月17日完成过户登记手续成为上市公司控股股东。目前新投集团仍持有公司369,205,729股份，占公司总股本23.76%。根据新投集团与宁波财丰科技有限公司签署《表决权委托协议》，新投集团自表决权委托生效之日起18个月内不转让授权股份。目前新投集团在业务和资金方面对公司给予了大力支持。公司会持续关注股东股份变动情况，严格按照有关法律法规的要求及时履行信息披露义务。

12. 定增事项是否提交深交所？有无批复

答：公司正在积极推动定增相关工作，目前尚未提交。公司将根据法律法规，及时履行信息披露义务，相关事项及进展请您关注法定信息披露媒体巨潮资讯网披露的公告。

13. 公司去年营收13.55亿，最终亏损-5.5亿，主要是哪方面导致的亏损？利息支出，还是运营成本过大

答：公司2022年度亏损主要为计提减值损失2.49亿元，财务费用支出1.29亿元，以及历史工程项目的结算亏损。

14. 可以介绍一下公司的储能业务吗？未来的发展规划是什么？

答：新至储能依托自主研发的DMMES数字化矩阵储能管理系统为核心，为用户侧的电化学储能电站提供“投资+建设+运营”的系统解决方案。目前公司储能业务的销售模式基于峰谷价差的商业模式，主要包括储能核心能量管理系统（DMMES）开发及销售、储能产品一体化销售和服务、合同能源管理服务。2022年末，公司控股子公司新至绿能签约国宁睿能200KWh设备销售合同等；未来将在持续推进新希望集团内企业的储能系统建设的同时，积极拓展合作伙伴渠道建设，重点布局用户侧储能建设与运营。

15. 公司环境综合治理业务毛利下降的原因是什么？

答：近年来公司持续推进经营战略转型，大力发展压滤机为代表的环保装备基石产业，加速布局储能与双碳为代表的

	<p>创新业务，优化提升环境综合治理业务。公司降低发展对工程类业务规模的依赖性，尤其是减少资金占用大回报周期长的PPP类工程业务量，使得2022年公司取得的PPP项目建造收入较上年同期减少1.74亿元；此外，公司经营战略转型叠加环保工程行业竞争加剧，使得公司环保工程业务规模较上年同期减少3.21亿元；以上因素最终导致2022年度环境综合治理工程项目业务收入规模较上年同期下降幅度达42.91%，导致公司该类业务毛利来源减少。另一方面，公司加快推进历史工程项目的结算过程中，受工程管理人员变动、项目规划变更等不同因素影响，部分项目存在项目结算收入审减或项目预估结算成本增加的情况。综合以上原因，环境综合治理业务毛利较同期下降。</p> <p>16. 公司在最近的这个环博会有重大项目签订吗？</p> <p>答：公司目前正在参加4月19日-4月21日在上海举行的环博会，接洽商谈可能的合作事项。如后续有订单签订，公司会根据相关规定及公司自愿性披露原则，及时公告达到披露要求的订单信息。请您关注公司在法定信息披露媒体巨潮资讯网www.cninfo.com.cn披露的相关公告。</p> <p>17. 公司应收账款的回款周期是多久？</p> <p>答：项目应收账款的回款周期会根据合同约定有所差异，合同约定的回款周期在1个月至2年左右不等。近年来受宏观经济下行，资金周转放缓等因素影响，公司工程类业务建设期和结算期均长于一年；同时，业主方也受资金等因素，延迟验收、拖延工程审计、结算付款的情形较为普遍，导致公司工程类业务应收账款回收困难，形成了长账龄应收账款。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年04月20日