

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：20231019

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及 姓名	江苏泰斯鸿科技有限公司：唐 帅 浙江朝景投资管理有限公司：戴阿跃 浙江在赢资产管理有限公司：徐 蕾、魏 霄 杭州锐稳投资管理有限公司：马伟俊 杭州司渝资产管理有限公司：黄金武 杭州优益增投资管理有限公司：范院勤、丁柏兴 杭州履道私募基金管理有限公司：周 伟、应超波 维金（杭州）资产管理有限公司：张 浣 上海臻财私募基金管理有限公司：韩效夏 北京方圆金鼎投资管理有限公司：冯浚浚 上海川和正诺私募基金管理有限公司：余昊翔 东北证券股份有限公司：蔡文清、朱学远、杨 墨、吉莉莉、柴舒琳
时间	2023年10月17日 14:00-16:00
地点	中金环境子公司南方泵业行政楼三楼会议室
上市公司接待人 员姓名	公司董事兼总经理：沈海军 公司副总经理兼董事会秘书：徐金磊 公司南泵事业部副总经理：丁亚云 公司证券事务代表：夏奕莎 公司子公司南方泵业营销中心技术支持部部长：齐 明

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>本文中所涉及的未来计划、发展战略等前瞻性描述不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险。公司于 2023 年 10 月 17 日接待了投资者调研，公司与投资者交流内容如下：</p> <p>提问一：就目前宏观经济情况来看公司业绩主要来自存量市场，请问公司制造板块在未来营收或订单方面的保障有哪些？</p> <p>答：公司的泵产品应用于环保水处理、暖通行业、给排水、工业应用等领域。据统计，国内水泵行业市场规模近 2000 亿元，行业集中度较低，公司市占率仅 2%左右，仍有巨大的存量市场提升空间。同时，公司也在继续寻求增量市场，随着国家“十四五”战略规划的部署，光伏、新能源等新兴产业都对泵产品有着较大的需求。公司近几年坚持科技创新，对标国际品牌，同时瞄准细分新兴领域深耕；此外，随着国产化替代的浪潮，公司也在奋力抢占国外品牌的国内及国际市场份额。2023 年上半年，公司泵产品在中东国家、俄罗斯等海外市场取得了不错的业绩，未来依然有很大的增量空间。在开拓市场的同时，公司亦持续提高产品质量、提升产品配置、加强售后服务等，进一步增强公司产品的竞争力。</p> <p>提问二：国外泵行业市场集中度较高，国内泵行业有 2000 亿左右的市场，为何没有一家企业可以做到占据较高的市场份额？</p> <p>答：伴随我国工业化进程，国内泵行业发展起步较晚，行业生态长期呈现小而散特点，而国外品牌如德国的 KSB 成立于 1871 年、日本的荏原成立于 1912 年、丹麦的格兰富成立于 1945 年等，久的至今已有百年历史，相比国内同行业企业，国外行业龙头经过长期的发展相对成熟，产品系列和覆盖行业范围更广泛，品牌优势和研发优势突出，复制扩张能力较强，使他们占据了全球范围内的高端市场，成为了综合性泵业集团。</p> <p>公司立足打造民族泵业品牌企业，深耕泵行业已三十余年，研发水平在国内同行业名列前茅，产品定位行业中高端市场，核心产品与国外产品相比已具备较强的竞争力，凭借高性价比优势、广泛的直销网络和日益增强的品牌效应，伴随国产替代进程，近年来营收、利润及可持续发展能力始终保持稳健向上态势。</p> <p>提问三：公司的研发情况如何？</p> <p>答：公司长期注重研发投入，研发投入占营收比重处于行业领先水平。截至 2023 年半年度，公司及子公司获得发明专利 60 项、实用新型专利 400 余项、外观专利近百项，为科研技术成果转化奠定了坚实的基础。公司目前已经具备完善的泵产品研发体系，公司与浙江大学等高校进行产学研合作，立足在中高端泵产品研发上长期深化合作，新产品推出速</p>
----------------------	---

	<p>度不断加快；此外，公司不仅在国内有研究院，在国外也设有两大研发中心，技术上对标国际水泵巨头，积极响应国家推行的双碳、一带一路、国产化替代等国策，持续向世界输出中国优质产品。</p> <p>未来，公司在继续加大研发投入的同时，更加注重绿色节能产品的研发和技术运用，积极部署、关注、研发新兴产业领域的产品应用。公司计划在下个月召开新产品发布会，敬请关注。</p> <p>提问四：请介绍一下公司泵产品在南极科考中心项目的应用情况？</p> <p>答：南极科考项目当时的难点主要在于低温运行，现在泵行业已经攻克这个问题。当时公司是较早接触相关产品的，也是在摸索中前进。公司主要优势还是科技方面有硬实力，不断提高产品质量、管理水平，成为客户高度信赖的环境装备与技术服务提供商。</p> <p>提问五：了解到公司泵产品还涉及到海水淡化领域，请问公司目前在海水淡化领域取得了哪些突破？</p> <p>答：为解决淡水资源紧缺问题，公司自 2006 年开始研究海水淡化高压泵的研究与开发，承担了浙江省第一批重大科技专项重点项目之一，并于 2009 年顺利完成。2009 年公司开始承担了国家科技支撑计划项目“日产 10 万吨级膜法海水淡化国产化关键技术开发与示范”中的“海水淡化高压泵开发”课题，并于 2014 年完成“海水淡化高压泵开发”课题验收。公司自主研发设计的海水淡化泵目前单台泵日处理量在国内同行中相对较高，且规格较为齐全。</p> <p>提问六：公司泵类业务的下游客户的主要状况和结构是怎么样的？</p> <p>答：公司泵类业务 2022 年以前的客户主要分布于环保水处理、暖通空调、给水排水、石油石化、钢铁能源、工业应用、食品制药等行业，随着市场的发展变化，公司客户结构也在不断优化，其中风电、光伏、储能、硅材料、半导体、氢能源、锂电池、电动汽车等新能源行业的快速发展，对公司主打 CHL、CHM、CHLF 等系列产品的销售均具有积极的促进作用。</p> <p>提问七：公司今年再融资的资金主要用于哪方面？</p> <p>答：主要用于支持公司主业泵类业务的发展。随着公司泵类业务的快速发展，现有生产能力以及场地已逐渐难以满足公司订单交付需要，2021 年公司启动德清智能制造基地项目建设，立足打造泵行业智能制造标杆工厂的建设目标。该项目建成后，公司泵产品产能、智能制造水平、产品稳定性都将大幅提升，预计将对公司经营业绩产生积极影响。</p> <p>提问八：公司的德清智能制造基地建成后，预计对公司在人员、业绩等方面会产生什么样的影响？</p>
--	---

	<p>答：德清智能制造基地拥有大量的自动化生产线，将在一定程度上减少对生产人员的依赖性。项目建成后可在一定程度上缓解目前的人工成本及租金的压力，预计对业绩会有正向影响。</p> <p>提问九：公司 2023 年上半年的应收帐款有 12 亿左右，请问公司如何应对应收账款的坏账风险？</p> <p>答：公司应收账款余额较大主要系以下三个原因：一是受环境治理类业务特点的影响，公司前期投资的环境治理类项目陆续进入运营付费期，且约定回款周期较长；二是勘察设计、环保咨询类业务客户主要为政府平台等，近年地方财政的资金压力较大，回款较慢；三是泵类业务客户群体从以往的配套客户延伸至终端客户，而终端客户的验收周期、施工周期、回款周期都相对较长。</p> <p>公司正在加大应收账款的回收力度，制定了相应的应收账款回收考核办法，并在客户选择上重点开发信用良好、财务状况良好的客户，同时针对应收账款超时拖欠行为采取相应的法律途径“应诉尽诉”，尽可能防范应收账款的回收风险。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 10 月 17 日