南方中金环境股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 20241108

	√特定对象调研	□分析师会议
投资者关系	□媒体采访	□业绩说明会
活动类别	□新闻发布会	□路演活动
	√现场参观	□其他
参与单位名称及姓名	交银施罗德基金: 黄	鼎
	财通基金: 徐婧华	
	天弘基金: 杜田野	
	宁银理财:丁雨婷	
	宁泉资产: 易际泉	
	光大证券: 贺 璐	
	宝盈基金:王 灏	
	北大方正人寿:陈 发	文
	人保养老: 于文博	
	广发证券:陈 龙、陈	东嘉晟
	国联证券: 刘晓旭	
时间	2024年11月7日13:30-16:00	
地点	中金环境子公司南方泵业行政楼三楼会议室 302	
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	
	公司南方泵业研究院副	削院长: 吴宏飞

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 2024 年 11 月 7 日接待了投资者调研,公司与投资者交流内容如下:

提问一:公司对于制造业后续的发展规划是怎样的?

答:公司目前制造业的发展分为三大曲线。第一曲线是目前的现有产品,例如离心泵、端吸泵、TD 管道泵、深井泵、消防泵等,作为制造业持续稳健发展的基本盘产品,要持续提升市场份额;第二曲线是增量市场的开拓,例如中开泵、海外市场的开拓以及公司各事业部之间的协同效应,打造增量市场空间;第三曲线是发展泵产品系统解决方案,围绕细分应用场景和赛道输出完整的节能方案,提供增值服务。

提问二:为什么要建设新的生产基地?对于新基地如何规划?

答:建设新基地主要有两个原因:一是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;二是基于加快产业升级,新基地采用先进智能生产装备和柔性生产线,助力提升产品的一致性和交付能力,降低生产成本。

投资者关系活动 主要内容介绍

提问三:公司对于环保类业务未来规划方向是怎样的?

答:公司对于环保类业务的未来发展战略是逐步优化业务布局做优做精,对低效、无效资产,非主业、非优势业务积极采取政府回购、市场化退出、关闭注销等方式争取尽快出清。

提问四:上市公司吸收合并子公司,在战略发展上会给公司带来怎样的好处?

答:本次吸收合并是公司聚焦主业(泵业)发展战略的重要举措,有 利于优化管理架构、提升管理效率,提升"南方泵业"品牌效应和市场地位。

提问五:子公司南方泵业的终端客户占比多少?是否有主动拓展终端客户?未来终端客户的占比还会提升吗?

答: 2023 年数据显示南方泵业终端客户占比近 20%,配套客户占比近 80%;终端市场空间大,南方泵业凭借出色的技术能力和领先的市场地位正积极开发该类订单,预计未来终端客户占比将进一步提升。

提问六:公司出口的区域结构如何?

答:公司产品(主要是南方泵业及南方安美旗下的产品)出口累计销往70多个国家(主要集中在东南亚、北美、非洲、东欧等地)。公司2023年度实现海外收入约7.6亿元,2024年上半年实现海外收入约3.7亿元,

	海外多数地区业务发展形势持续向好。	
	提问七:公司目前的员工、销售以及高管的激励机制是怎样的?	
	答:公司在每一个业务端都设有激励机制,例如生产端,能提出降本	
	增效有效意见的都能获得奖励包;销售端按完成指标的百分比有相应的	
	提成;研发端从立项到能投入生产的实效性也有相对的奖励。同时,公司	
	在 2022 年也实施了限制性股票股权激励,部分董事、高管、中层管理人	
	员、核心技术及业务人员都是激励对象。	
提问八: 化债政策预计对公司有什么影响?		
	答:公司预计受化债政策影响的业务主要集中在两个板块,一是勘察	
	设计板块,其客户主要是为行政机关、事业单位及政府下属平台公司等,	
	90%以上收入来源于地方财政资金,截止目前应收账款余额 3.4 亿元;二	
是环保运营板块,主要涉及 PPP 项目、EPC 项目等工程,现已经进入政府		
	付费阶段,截止目前应收账款余额约 3 亿元。截至 2024 年 6 月 30 日,公司环保板块业务(不含危固废处置业务)按账龄计提的应收账款账面余额约 9.3 亿元,计提坏账准备约 3.4 亿元。本次国家财政部发布的关于	
	支持地方化解政府债务风险的增量政策,若地方政府化债发行顺利推进,	
	将有利于公司勘察设计板块及环保运营板块的回款,改善公司现金流和	
	当期盈利能力。	
附件清单	无	
日期	2024年11月7日	