

金科环境股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-08

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）
参与单位	通过上证路演中心（ http://roadshow.sseinfo.com ）参与“金科环境 2024 年半年度业绩说明会”的广大投资者
公司接待人员姓名及职务	董事长、总经理：张慧春 独立董事：张晶 董事会秘书、副总经理：陈安娜 财务总监：谭婷
时间	2024 年 9 月 20 日 10:00-11:00
地点	上证路演中心（ http://roadshow.sseinfo.com ）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事长张慧春致辞</p> <p>尊敬的各位来宾、各位投资者，大家好，我是金科环境的董事长张慧春。感谢大家在百忙中抽空参加本次金科环境股份有限公司 2024 年半年度业绩说明会，在此我谨代表公司董事会、管理层和全体员工向长期以来关心和支持金科环境的投资者朋友表示热烈的欢迎与衷心的感谢，同时也感谢上交所和上证路演中心对本次活动的大力支持。</p> <p>金科环境属于国家高新技术企业。公司定位“水的深度处理和污水资源化专家”，以“通过资源化解中国的水污染、水短缺和水安全问题”为使命，持续深耕水的深度处理和资源化领域，以公司在“资源化、产品化、数字化”方面的创新能力和先发优势为抓手，采用投资、建设、运营和服务的模式，为城市、工业和园区客户解决水资源短缺、环境容量不足、水质不稳定、成本高的问题。公司承接了冬奥会高品质生活饮用水和造雪用水项目、雄安新区起步区供水项目、南水北调供水项目等国家级重要工程，目前已在全国各地拥有百余个项目业绩。</p> <p>公司以工业产品思维颠覆传统水厂的工程建设模式，应用自主开发基于 AI 算法的智慧软件，将全厂的设备、设施和建/构筑物集成为智能净水机组——新水岛。2024 年 7 月，公司发布新水岛 2.0 产品。按照不同的功能细分为 12 个标准化模块，工厂规</p>

模化流水线生产，出厂前完成调试、试运行、验收，现场装配即投产，实现无人值守、高效运行，为工业企业、工业园区和城镇提供高品质供水，助力工业企业内/外循环再利用及清洁生产，实现水资源的循环利用，降低企业生产成本，提高生产效率，广泛适用于工业、园区、城镇及海淡等应用场景。

公司持续完善技术产品体系，推出微污染源高品质供水、苦咸水淡化、生物安全性、高品质同城同质供水管网、HEZLD 高效零排放、COBF 浓盐水达标排放、再生水处理、硫酸钙结晶、高效臭氧及高效臭氧+防堵塞生物滤池等工艺包产品，不断扩大市场应用。

污废水资源化领域，公司重点围绕 PCB、光伏等新兴产业，以及高耗水、高污染的化纤、印染等民生产业，推动产业深度融合，实现“污废水资源的商业化”。

高品质饮用水领域，水厂端，公司成功探索出了解决我国以微污染源生产高品质饮用水的一条经济可行的技术路径，并通过张家港四厂一期项目实施应用。该项目荣获“2022GWI 全球水奖-年度最佳市政供水项目”，是中国境内第一个也是唯一一个获此殊荣的市政供水项目，是组合纳滤膜法工艺首次在国内大规模以地表水为水源的饮用水深度处理项目。同时，公司持续打造“城镇供水管网水质保护技术体系”，通过“非开挖”的方式，提供从“源头”到“龙头”的高品质饮用水。

此外，公司制定“走出去”“引进来”战略，把公司优质产品技术推广应用的同时，引进符合公司战略发展的技术，搭建海外销售网络，积极探索海外市场发展机会。

公司围绕战略对技术进行持续研发迭代，截止 2024 年 6 月底，公司累计获得软件著作权 9 项以及专利 110 项，其中包括中国发明专利 36 项、PCT 专利 14 项、实用新型专利 60 项。

2024 年上半年，公司实现营业收入 244,677,199.40 元，较上年同期下降 3.75%；实现归属于上市公司股东的净利润 31,565,709.47 元，同比下降 27.56%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 28,395,627.39 元，同比下降 32.91%；经营活动产生的现金流量净额为 10,424,788.72 元。公司整体经营表现稳健。

公司作为科创板上市企业，将以技术创新切实提高核心竞争力，巩固公司在行业的领先地位，努力为股东、客户、员工与投资者不断创造满意的回报！

最后，再次感谢大家对金科环境的支持与厚爱，衷心祝愿各位身体健康、一切顺利！谢谢大家！

二、董事会秘书陈安娜对 2024 年半年度公司业绩情况进行解读与说明

（一）公司深耕水深度处理及污废水资源化赛道，整体经营表现平稳，经营业绩的稳定性进一步提高

2024 年上半年，公司实现营业收入 244,677,199.40 元，较上年同期下降 3.75%；实现归属于上市公司股东的净利润 31,565,709.47 元，同比下降 27.56%；经营活动产生的现金流量净额为 10,424,788.72 元。

首先，公司在手订单较为充足。截止 2024 年 6 月 30 日，公司在手订单合计 70,925.32 万元，同比增长 45.92%。其中，水处理技术解决方案在手订单 30,405.66 万元，同比增长 52.23%。主要由于上半年新增订单签订时间较晚，对半年度利润贡献较小，因此收入出现小幅变动。

第二，公司盈利能力总体保持稳定。本期营业毛利为 9,477.86 万元，同比减少 6.50%，公司综合毛利率为 38.74%。净利润同比变化原因包括本期水处理技术解决方案项目进展有所放缓；本期公司绩效工资发放方式由年度发放调整为季度发放，导致职工薪酬同比增加；因公司业务拓展，管理人员的业务费用有所增加，以及持续进行研发投入等。

第三，公司收入结构稳定性持续优化，整体经营安全稳定性进一步增强。主要体现在上半年中长期业务收入达到 12,837.26 万元，占总收入比例为 52.47%，较去年同期数 9,099.63 万元同比增加 41.07%，中长期业务在手订单 40,519.66 万元，同比增长 44.32%。

（二）随着政策推动及市场需求的释放，新水岛智能装备产品有望带来业绩突破

1. 新水岛 1.0 项目落地情况

报告期内（2024 年 1-6 月），公司实施了为光伏新能源、半导体等企业供水的无锡安镇再生水项目，及为印刷电路板（PCB）企业供水的健鼎（无锡）电子有限公司污水再生利用项目。

无锡安镇再生水项目应用公司第三代工程产品化产品-新水岛 1.0，产品规模 5000m³/天，位于无锡市锡山区安镇污水处理厂内空地，以污水处理厂达标尾水为水源制成高品质再生水，供给光伏新能源、半导体等企业，包括无锡芯动半导体科技有限公司、无锡华晟光伏科技有限公司、极电光能（无锡）新能源有限公司等。项目通过污废水资源化的方式，置换出环境容量，提高了再生水利

用率，缓解了区域水资源短缺的现状；同时，高品质再生水显著降低用水企业综合制水成本，为企业降本增效，助力新兴行业的高质量发展。

健鼎(无锡)电子有限公司主要从事印刷电路板(PCB)的生产与研发，是公司锡山再生水项目优质客户。基于对公司提供的高品质再生水水质及稳定性的认可，客户进一步增加了再生水的使用量。该项目位于客户厂区内部厂房，是公司新水岛产品应用于新兴行业废水再生回用为高品质工艺用水的重要实践。

2. 构建新水岛销售网络，产品获市场认可

新水岛推出后，广受行业及国内外客户关注。公司积极构建新水岛产品销售网络，与浙江新奥能源发展有限公司、锡山环保能源集团有限公司、江苏蓝创智能科技股份有限公司、巴中发展控股集团有限公司、巴中优渥新材料科技有限公司、舟山高新技术产业园区开发建设(集团)有限公司、京津冀国家技术创新中心河北中心、湖南航天环保产业基金管理有限公司、土耳其 Vatek Environmental Technologies、印度尼西亚 PT Gapura Ligua Solutions(GLS)等单位达成了合作意向，携手推广新水岛，共同促进政策、产业、金融、科技等方面的深度融合，推动环保智能装备的创新发展。

3. 软件及硬件进一步迭代升级，发布新水岛 2.0

软件方面，AI 算法模型升级，实现机器指挥人，功能效果比人更优。公司水厂双胞胎软件的算法模型以安全高效为目标，经过大数据的持续训练，实现工艺过程的优化调节，设备及环境的自动巡检；通过对工艺过程中的关键过程或控制参数数据进行分析、判断和决策，指挥运维人员提供精准的维护保养和运营服务，最大程度保障水厂运营的安全、高效。

硬件及服务方面，公司第三代工程产品化产品新水岛 1.0 实现了“去工程化”，新水岛 2.0 产品在此基础上重新进行模块化设计，工厂规模化流水线生产：

①模块化设计方面，将水厂按照不同的功能细分为 12 个模块，生产、运输、调试、运行过程更加高效便捷；

②产品实现工厂规模化流水线生产，出厂前完成调试、试运行、验收。各功能模块运输到现场装配即投产，保质保量；

③标准模块化设计、工厂批量生产使得产品采购及制造成本大幅降低，产品更具价格竞争力；

④新水岛 2.0 增加多维度设计考虑因素，包括温度、湿度、噪音、降雨、降雪、雷电等；并对温度、湿度、噪音等进行全方位监控，实现多维度感知，内舱环境全面可调，产品集成度、智能化进

一步提升，保证装备始终处于最优工况，运行稳定、安全，寿命长。同时，产品综合运用多种技术实现节能降耗减碳。

（三）政策及市场

目前，传统水处理行业已进入存量时代。在科技进步和市场需求的推动下，水处理行业也随着国家战略迈入高质量发展阶段，清洁生产、智慧化升级、节水降耗、循环经济、满足居民健康安全饮用水需求已成为存量时代行业创新发展的路线。

1. 数字技术赋能行业转型升级

在数字化领域，数字技术为产业转型升级注入新动能，推动行业标准化、运营自动化、决策智慧化，赋能环保产业高质量发展。

2024年2月发布的《关于加快推动制造业绿色化发展的指导意见》提出，推动数字化和绿色化深度融合，发挥数字技术在提高资源效率、环境效益、管理效能等方面的赋能作用，加速数字化绿色化协同转型。

2. 中央出台政策推动大规模设备更新智能绿色装备迎发展机会

2024年3月13日，国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，重点提到以供水、污水处理等为重点，分类推进更新改造，加大对节能节水、环境保护设备税收优惠支持力度，把数字化智能化改造纳入优惠范围。

与设备更新政策相配套的，还有贷款财政贴息政策、所得税政策等，《关于加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新的若干措施》统筹安排3000亿元左右超长期特别国债资金，加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新。

3. 节水战略全面实施加强再生水利用配置管理，废水循环利用带动工业水效提升，工业再生水利用率指标进一步明确

2024年1月11日，《关于全面推进美丽中国建设的意见》发布，再次强调要坚持以水定城、以水定地、以水定人、以水定产，推动各类资源节约集约利用。工业水效提升是缓解水资源供需矛盾的关键所在。

2024年3月20日，《节约用水条例》发布，要求工业企业应当加强内部用水管理，采用循环用水、废水处理回用等节水技术、工艺和设备，提高水资源重复利用率。

《节约用水条例》颁布后，各地也陆续发布细化政策。

2024年5月20日，甘肃省发布《甘肃省推进工业节水实施方案》，目标为到2025年，万元工业增加值用水量较2020年下降16%，规模以上工业用水重复利用率达到94%以上，打造1-2个可复

	<p>制、可推广的工业废水循环利用试点企业和园区。</p> <p>2024年5月29日，四川省印发《四川省推进工业废水循环利用实施方案（2024-2026）》，明确了到2026年，全省规模以上工业用水重复利用率达到94%左右。</p> <p>2024年6月11日，深圳市水务局印发《深圳市污水资源化利用行动方案》，指出到2025年，再生水利用率达到80%以上。</p> <p>随着政策逐步趋严，工业废水处理市场规模逐步扩大。2018-2022年，我国工业废水治理市场规模呈逐年增长趋势，复合增长率达7.37%，2023年我国工业废水处理市场规模达1,357.50亿元，工业废水治理行业市场空间广阔。</p> <p>4. 再生水资源属性价值被认可，政策鼓励价值定价</p> <p>2023年12月，北京《关于本市再生水价格有关事项的通知》，明确了再生水价格管理形式已由政府指导价调整为市场调节价，再生水供应企业可以根据用户对再生水水质的需求，为用户提供不同处理标准的再生水产品，并根据双方协商的价格向用户收取再生水水费。</p> <p>今年3月发布的《节约用水条例》提到再生水、海水淡化水的水价在地方人民政府统筹协调下由供需双方协商确定。</p> <p>2024年5月，山东省水利厅印发《关于加强再生水配置利用工作的意见》，提出在当地政府统筹协调下，再生水供用双方按照优质优价原则协商确定再生水价格。相信后续各地也会按照这一定价原则执行。</p> <p>（四）重视投资者回报发布提质增效重回报行动方案</p> <p>报告期内，为践行“以投资者为本”的发展理念，维护公司全体股东利益，推动公司经营发展质量提升，基于对公司未来发展前景的信心和对公司价值的认可，公司切实履行社会责任，制定了《公司未来三年（2023年-2025年）股东分红回报规划》，在兼顾公司生产经营的资金需求及可持续发展原则的基础上，实行积极、持续稳定的利润分配政策。除特殊情况外，公司每年应当采取现金方式分配股利，每股派发现金股利原则上不低于当年度实现的可供分配利润的30%，或不低于0.30元/股（含税），具体分配方案由董事会根据公司实际情况制定后提交股东大会审议通过。</p> <p>报告期内，公司发布《2024年度“提质增效重回报”行动方案》并制定2023年度利润分派方案，向除回购专用账户外全体股东每10股派发现金红利人民币4.10元（含税），合计派发现金红利人民币约5,008万元（含税）。目前已实施完成。</p>
--	---

三、交流问答环节

1. 请介绍下公司在手订单分类情况？

答：截止 2024 年 6 月 30 日，公司在手订单合计 70,925.32 万元，同比增长 45.92%。

按业务类型分类，水处理技术解决方案在手订单 30,405.66 万元，同比增长 52.23%；污废水资源化产品生产与销售在手订单 23,046.41 万元，同比增长 26.28%；运维技术服务在手订单 17,473.25 万元，同比增长 68.30%；

按服务行业分类，To B 业务在手订单 34,853.70 万元，同比增长 52.41%；To G 业务在手订单 36,071.62 万元，同比增长 40.15%；

按业务领域分类，污废水资源化业务在手订单 54,979.99 万元，同比增长 49.46%；高品质饮用水业务在手订单 15,945.33 万元，同比增长 34.90%。

2. 公司未来的分红规划情况是怎样的？

答：为践行“以投资者为本”的发展理念，维护公司全体股东利益，推动公司经营发展质量提升，基于对公司未来发展前景的信心和对公司价值的认可，公司切实履行社会责任，制定了《公司未来三年（2023 年-2025 年）股东分红回报规划》，在兼顾公司生产经营的资金需求及可持续发展原则的基础上，实行积极、持续稳定的利润分配政策。除特殊情况外，公司每年应当采取现金方式分配股利，每股派发现金股利原则上不低于当年度实现的可供分配利润的 30%，或不低于 0.30 元/股（含税），具体分配方案由董事会根据公司实际情况制定后提交股东大会审议通过。

2023 年度，公司基于公司首次公开发行股票价格 20.38 元/股（除权除息后）约 2%股息率的原则，派发现金红利 5,008 万元（含税）。目前已实施完成。

3. 请介绍下公司新水岛下游客户情况？

答：新水岛广泛适用于工业、园区、城镇及海淡应用场景，可作为供水基础设施（城镇、园区、工业）的替代方案，以常规水源（水库水、地下水、河道水等）和非常规水源（污水、海水、矿井水、苦咸水等），为工业企业、工业园区和城镇提供高品质供水，成本方面更具竞争力；产品系列包括脱盐系列、海淡系列、城镇系列、预处理系列、后处理系列，解决水资源短缺、环境容量不足、水安全、成本高等问题；处理规模从千吨级/日到几十万吨级/日，

能够灵活满足客户需求。

2024 年上半年，公司实施了为光伏新能源、半导体等企业供水的无锡安镇再生水项目，及为印刷电路板（PCB）企业供水的健鼎（无锡）电子有限公司污水再生利用项目。

4. 上半年 To B 业务的收入占比下降是什么原因？

答：按服务行业划分，公司 To B 业务实现收入 4,811.79 万元，占总收入比例为 19.67%，同比减少 59.83%；To G 业务实现收入 19,640.96 万元，占总收入比例为 80.27%，同比增长 46.60%。

从在手订单来看，截止 2024 年 6 月 30 日，To B 业务在手订单 34,853.70 万元，同比增长 52.41%；To G 业务在手订单 36,071.62 万元，同比增长 40.15%；

因此，上半年 B 端收入占比变化为阶段性波动，公司 To G 及 To B 业务整体保持均衡发展。

5. 请介绍下新水岛 2.0 升级了哪些地方？

答：软件方面，AI 算法模型升级，实现机器指挥人，功能效果比人更优。公司水厂双胞胎软件的算法模型以安全高效为目标，经过大数据的持续训练，实现工艺过程的优化调节，设备及环境的自动巡检；通过对工艺过程中的关键过程或控制参数数据进行分析、判断和决策，指挥运维人员提供精准的维护保养和运营服务，最大程度保障水厂运营的安全、高效。

硬件及服务方面，公司第三代工程产品化产品新水岛 1.0 实现了“去工程化”，新水岛 2.0 产品在此基础上重新进行模块化设计，工厂规模化流水线生产：

（1）模块化设计方面，将水厂按照不同的功能细分为 12 个模块，生产、运输、调试、运行过程更加高效便捷；

（2）产品实现工厂规模化流水线生产，出厂前完成调试、试运行、验收。各功能模块运输到现场装配即投产，保质保量；

（3）标准模块化设计、工厂批量生产使得产品采购及制造成本大幅降低，产品更具价格竞争力；

（4）新水岛 2.0 增加多维度设计考虑因素，包括温度、湿度、噪音、降雨、降雪、雷电等；并对温度、湿度、噪音等进行全方位监控，实现多维度感知，内舱环境全面可调，产品集成度、智能化进一步提升，保证装备始终处于最优工况，运行稳定、安全，寿命长。同时，产品综合运用多种技术实现节能降耗减碳。

6. 工艺包产品市场有何进展？

答：2024 年上半年，公司积极顺应政策导向，持续推广工艺包产品市场应用。

污废水资源化领域，公司中标无锡能达热电有限公司（以下简称“能达热电”）热电联产扩建项目。该项目为锅炉补给水处理系统，规模 1.2 万吨/天，项目原水来自于公司锡山再生水项目提供的高品质再生水，采用二级反渗透、浓水反渗透及 EDI 工艺。能达热电是公司长期深耕的客户，本项目是公司与客户再次携手合作，公司在高品质再生水领域的综合能力及专业服务得到了客户的认可和信赖。

高品质饮用水领域，公司中标郑州市东周水厂提升工程纳滤膜系统项目，近期建设规模 4 万吨/日，提升工程以南水北调水为常用水源，黄河水为备用水源，针对两种水源水质特点，公司采用苦咸水淡化工艺包去除水源水中的硬度，解决水质差异，提高城市供水品质，实现同城同质。

此外，公司中标洛阳市涧东水厂提标工程双膜系统项目，该项目是洛阳市部署实施的重大民生项目。水处理规模 4 万吨/日，项目同样采用苦咸水淡化工艺包，通过“超滤+纳滤”双膜工艺，有效降低硬度、提升水的口感，保障城区高品质供水。

高品质同城同质供水管网工艺技术包应用方面，公司以城镇供水管网水质综合保护为核心，有序开展市政供水管网清洗业务、水质保护剂覆膜、漏损检测和智能管控平台等业务。

2024 年上半年，公司积极响应苏州市水务局提出的《苏州市高品质供水三年行动计划》，推动实现苏州市全域高品质供水，顺利实施了某区域市政给水管网清洗保护服务项目，采用气水涡流清洗方式，对现有供水管网进行深度清洗、消毒，清洗管网总长度约为 50 公里；同时公司与无锡市水务集团有限公司进行深度合作，承接并完成锡山区域内某小区及周边区域管网清洗保护服务，助力区域供水水质提升，保障居民安全健康用水。

7. 新水岛目前的销售模式有哪些？

答：新水岛因其可移动、自动化程度高的特点，加之集成化的提升带来多变的应用场景，既能为城市、工业园区和工业企业提供高品质用水，也能为政府应急工程提供很好的支持。同时，新水岛可以实现产品的叠加，突破了项目水处理规模的限制，在工业转产等场景中发挥巨大优势。

（1）成套设备销售及委托运营

由政府或用水企业负责项目的投资，公司负责项目的设备供货、安装，同时，公司可为新水岛的投资者提供专业的管家式运营

	<p>与维护服务，解决用户在专用药剂、装置运行、检维修和膜组件更新等方面的问题。</p> <p>(2) 经营租赁</p> <p>由公司向用户出租新水岛集成设备及产水服务，用户支付租金。用水企业选择经营租赁的方式获取水产品，减少资本沉淀和建设投资压力。</p> <p>(3) 投资模式</p> <p>由公司或公司与合作伙伴共同投资项目公司，由公司负责建设运营，向用水企业销售产品水。新水岛的绝大多数固定资产投资为撬装集成设备，可以吊装搬运，规避了建筑物和构筑物不可移动问题，实现投资建设运营市场化。通过向用水企业收取水费获得投资回报，不需要政府部门或排水企业支付污水处理服务费。</p> <p>此外，“与合作伙伴共赢，与客户共创价值”是公司发展的核心理念，水务集团、工程公司、设备公司、金融机构或者城市合伙人，可以通过参股、控股、合作等丰富的形式，成为新水岛的合作伙伴，解决城市、园区和工业企业的水短缺、环境容量不足、用水成本高、水资源使用效率低等一揽子问题，共同为生态环境的高质量发展贡献力量。</p> <p>8. 公司如何保障新水岛产品的交付需求？</p> <p>答：2024年8月，公司与太原中北高新技术产业开发区管理委员会签订协议，新水岛装备生产基地一期项目落户中北高新技术产业开发区，核心人员主要来自于汽车行业。新水岛智能装备生产基地一期项目是公司继山西原平制造工厂之后，定向为新水岛产品生产而建设的集产品开发、制造、测试于一体的综合性生产基地，为新水岛产品后续市场推广及保障产品交付需求奠定了良好基础。该生产基地的投产，将进一步实现公司“像造汽车一样建水厂”的目标。</p> <p>9. 请问公司如何应对净利润下滑风险？</p> <p>答：截至2024年上半年公司在手订单较为充足，中长期业务的收入及在手订单占比提高，有利于提高收入的稳定性。公司将持续深化“资源化、产品化、数字化”战略，对产品及技术迭代升级，并积极构建海内外产品销售网络，努力扩大新水岛及工艺包产品市场覆盖，巩固公司核心竞争力，以保持公司健康持续发展。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年9月20日</p>