

金科环境股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2024-10

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 ( <a href="http://roadshow.sseinfo.com">http://roadshow.sseinfo.com</a> ) 参与“金科环境2024年第三季度业绩说明会”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：陈飞勇 副总经理、董事会秘书：陈安娜 财务总监：谭婷
时间	2024年11月15日10:00-11:00
地点	上证路演中心 ( <a href="http://roadshow.sseinfo.com">http://roadshow.sseinfo.com</a> )
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事长致辞</p> <p>二、董事会秘书对2024年三季度公司业绩情况及业务进展情况进行解读与说明</p> <p>（一）业绩情况说明</p> <p>2024年前三季度，公司实现营业收入39,338.92万元，同比减少0.88%；实现归属上市公司股东净利润4,526.58万元，同比减少27.46%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为4,029.85万元，同比减少33.25%；经营活动产生的现金流量净额4,456.55万元，同比增长9.58%。公司整体经营表现稳健。</p> <p>营收方面，截止2024年9月30日，公司实现营业收入39,338.92万元；公司在手订单合计80,193.00万元，同比增长15.64%。主要由于新增订单签订时间较晚，对三季度利润贡献较小，因此收入出现小幅变动。</p> <p>其中，水处理技术解决方案实现收入19,197.67万元，同比减少23.34%；水处理技术解决方案在手订单39,775.69万元，同比增长4.13%。</p> <p>中长期业务，运维技术服务和污废水资源化产品生产与销售业务共实现收入20,068.61万元，占总收入比例为51.01%，同比增加37.52%。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10.25%；运维技术服务在手订单17,370.90万元，同比增长69.57%。</p> <p>利润方面，2024年前三季度，实现归属上市公司股东净利润4,526.58万元，较上年同期减少27.46%，主要系公司加大国内及国</p>

外市场开拓力度，管理费用有所增加，以及水处理技术解决方案项目进展有所放缓。

### （二）发布智能净水机组-新水岛 2.0 版本

报告期内，锡山区人民政府主办，公司及无锡市锡山区锡北镇人民政府、无锡市锡山环保能源集团有限公司联合协办的 2024 环保智能装备创新发展大会在无锡圆满举办，公司在大会上发布新水岛 2.0 产品，软件及硬件进一步迭代升级。

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）构建新水岛 2.0 销售网络 深化战略合作

新水岛 2.0 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，截止目前，公司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、中工环境科技有限公司、山西山安碧泉海绵城市科技有限公司、山西转型综合改革示范区、土耳其 Vatek Environmental Technologies、印度尼西亚 PT Gapura Liqua 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，持续推动环保智能装备的创新发展。

### 三、交流问答环节

#### 1. 请问目前公司的在手订单情况如何？

答：截止 2024 年 9 月 30 日，公司在手订单合计 80,193.00 万元，同比增长 15.64%。

按业务类型分类，水处理技术解决方案在手订单 39,775.69 万元，同比增长 4.13%；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 10.25%；运维技术服务在手订单 17,370.90 万元，同比增长 69.57%；

按服务行业分类，TO B 业务在手订单 41,248.41 万元，同比增长 26.94%；TO G 业务在手订单 38,944.59 万元，同比增长 5.67%；

按业务领域分类，污废水资源化业务在手订单 61,696.50 万元，同比增长 17.71%；高品质饮用水业务在手订单 18,496.50 万元，同比增长 9.23%。

#### 2. 请介绍公司的毛利情况？

答：公司年初至报告期末营业毛利为 14,503.51 万元，同比减少 4.56%，公司综合毛利率为 36.87%，其中水处理技术解决方案项目毛利 6,663.45 万元，占总毛利的 45.94%，同比减少 30.41%。中长期业务方面，污废水资源化产品生产与销售和运维技术服务业务毛利 7,781.23 万元，占总毛利的 53.65%，同比增加 39.70%。期间波动主要受个别项目影响，公司目前毛利水平保持稳定。

#### 3. 公司新水岛的下游客户有哪些？

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。

目前公司已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. 请问公司在研发方面有何进展？

答：截至 2024 年 9 月 30 日，公司累计获得授权专利 112 项，包括发明专利 37 项、实用新型专利 60 项和 PCT 专利 15 项，以及软件著作权 9 项。

公司多年深耕市政给水深度处理、市政和工业废水的深度处理及资源化利用等领域，核心技术为城市安全供水、市政与工业污废水再生提供了技术支撑与安全保障，所创造的经济、社会效益获得相关部门的高度认可。报告期内，公司继续围绕“资源化、产品化、数字化”战略，对现有工艺包产品进行持续升级迭代。

国家科技部开展了 2024 年第二批国家高新技术企业复审工作，公司已顺利通过复审。作为国家高新技术企业和第五批专精特新“小巨人”企业，公司获得北京市朝阳区科学技术和信息化局“筑基扩容”资金和促进中小企业发展引导资金的支持。

### 5. 公司新水岛的销售模式有哪些？

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。

#### （2）经营租赁

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。

#### （3）投资模式

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。

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。

### 6. 公司有哪些工艺包产品？

答：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。

### 7. 公司如何保障新水岛产品的交付需求？

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。
附件清单 (如有)	无
日期	2024年11月15日