

金科环境股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-07

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐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 2025 年半年度科创板节能环保行业集体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 独立董事：车尔琪 副总经理、董事会秘书：陈安娜 财务总监：谭婷
时间	2025 年 9 月 4 日 15:00-17:00
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	一、董事长致辞 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的大力支持。 金科环境股份有限公司（股票代码：688466）是持续专注水的深度处理和污水资源化领域的国家高新技术企业、国家级第五批专精特新“小巨人”企业。为实现全社会拥有可持续、充足、可靠且可负担的高品质水——即“水自由”，金科环境以“AI 给人类带来水自由”为使命，以“资源化、AI 数智化、产品化”战略为路径，持续推动水资源的高效利用与可持续发展。 AI 数智化战略：是水厂实现自动化基础之上的进一步智能化，对于已经实施了自动化的水厂，水萝卜®是其管理、技术人员的 AI 替代，实现了真正意义上的无人值守，让大小水厂摆脱对管理、技术人员依赖的同时，实现稳定可靠，高效生产，成本最优。 产品化战略：依托数智化技术的深度应用，实现了水厂运行的无人值守，为将水处理设备高度集成为装备创造了必要条件，得以迭代成为工业化的模块化产品，在工厂环境中实现生产、组装、调试、试运行、验收，经严格验收后形成具备完整功能的成熟工业制成品，具备出厂即交付的能力。公司的“产

	品化”战略，践行“标准化设计，模块化组装，工业化生产，像造汽车一样建水厂”的理念，用标准化、批量化、流水线生产、持续迭代升级的工业产品，代替一对一的定制化工程，助力小型至中大型水厂的高品质建设与低成本运营协同发展，实现了水处理模式从原来的工程化建设模式向产品化工业生产模式的根本性转变。 资源化战略：公司认为，水资源的获取方式应当以水的循环再生利用为主，高品质再生水将成为水资源的主力水源（将约 70%的水在系统内循环再生使用，只排放 30%的达标排放水，新鲜水的需求由原来的 100%降低至约 30%，而剩余的约 30%的水需求可以采用任何就近水源来补充，包括常规水源和其他非常规水源）。公司的“资源化战略”旨在大幅降低新鲜水需求，让有限的新鲜水资源得到最大限度的利用，全面提升水资源的可持续利用水平。 公司肩负“AI 为人类带来水自由，AI for water freedom”的使命，致力于最终实现人类的水自由梦想。可以预见，通过公司“三化战略”的实施，城镇、园区和工业企业可实现 70%的用水来自再生循环的高品质再生水，其他水源补给 30%的新鲜水，整个社会的水资源实现了可持续利用；通过产品化的水厂、分布式布置、资源化再生循环、智能化运营的组合实施，让社会获得充足、可靠、付得起钱的高品质水。 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！ 二、2025 年半年度公司业绩情况解读与说明 2025 年上半年，公司持续深化“资源化、AI 数智化、产品化”三大核心战略，持续深耕水深度处理及污废水资源化领域。截止公司 2025 年半年度报告披露日，公司累计交付新水岛®产品 8 套、水萝卜®AI 智能体项目 9 个。 2025 年上半年，公司实现营业收入 276,865,658.26 元，同比增加 13.16%，实现归属于上市公司股东的净利润 30,566,018.40 元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 26,936,801.20 元，经营活动产生的现金流量净额为-32,271,319.02 元。截止 2025 年 6 月 30 日，公司在手订单合计 62,624.08 万元。公司主业稳健发展。 收入方面，2025 年上半年，公司实现营业收入 27,686.57 万元，同比增加 13.16%。 按业务类型划分，公司新水岛®及水厂运维服务整体收入占比持续提升，共实现收入 14,918.69 万元，同比增加 16.21%，占总收入比例为 53.88%，主要系上年度投建的唐山南堡经济开发区污水资源化回用项目和新水岛®项目进入运营期。公司新水岛®及工艺包产品销售本期实现收入 12,741.34 万元，同比增加 9.69%，占总收入比例为 46.02%，主要系公司产品销售持续增加。 按服务行业划分，公司 To B 业务实现收入 12,300.53 万元，占总收入比例为 44.43%，同比增加 155.63%；To G 业务实现收入 15,359.50 万元，占总收入比例为 55.48%，同比减少 21.80%。 按服务领域划分，公司高品质饮用水领域实现收入 6,744.98 万元，占总
--	---

收入比例为 24.36%，同比增加 15.02%；污水资源化领域实现收入 20,915.05 万元，占总收入比例为 75.54%，同比增长 12.52%。

三、交流问答环节

1、新水岛产品目前落地情况如何？

答：截止公司 2025 年半年度报告披露日，公司累计交付新水岛产品 8 套。2025 年上半年，应用新水岛 2.0 产品的项目持续落地实施，包括出水主要回用于健鼎电子、统盟电子、高德电子及能达热电等企业客户的无锡龙亨项目（规模 5,000m³/天）、供给异质结电池企业生产用水的舟山项目（规模 5,000m³/天）、出水主要用于手机背板生产企业生产用水的开封兰考项目（规模 5,000m³/天），处理锂电池隔膜及芯片硅片废水的太原阳曲项目（规模共 2,500m³/天）等，切实解决了城市、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。

2、请问公司 B 端的客户主要有哪些行业？

答：公司重点围绕包括 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。随着新水岛的迭代及功能升级，公司也在持续拓展其应用行业。

3、请介绍下公司的水萝卜 AI 智能体？

答：水萝卜 AI 智能体是一款通过 AI 替代水厂人力职能的无人值守运营管理 AI 智能体系统。它融合了金科环境自研的工艺优化预报与决策模型、计算机视觉、听觉、红外等感知 AI 模型以及大语言推理模型，并以 O2O（Online to Offline）闭环驱动水厂迈向现场无人值守时代，自主保障水厂安全、高效运行，且综合成本最优。

其技术架构上，按照感知、记忆、规划和执行四个模块设计，通过工艺仪表和传感器数据采集以及计算机视觉、听觉、红外等数据采集，实现智能体对水厂工艺、设备及环境的全方位实时感知，实现感知模块能力；通过数据中心对数据进行清洗、存储、管理和访问使用，并利用大语言模型的上下文管理能力，实现记忆模块能力；通过引入大语言推理模型等国产大模型，并基于 RAG 技术建立本地知识库，实现对目标任务的拆解与决策，实现规划模块的能力；最后通过建立基于 MCP 协议的软件功能单元库，并与自控系统对接，实现智能体系统的执行模块能力。

从智能体的分类上来看，水萝卜 AI 智能体属于垂直领域的自主决策型智能体，即在水处理行业内，通过 AI 算法模型，用系统自主完成任务，代替工艺技术人员和巡检人员日常工作，并为管理者自主完成各项管理职能的 AI 智能体系统。

4、请问公司的新水岛、水萝卜 AI 智能体产品在节能减碳方面有何优势？

答：公司自研的水萝卜 AI 智能体是一款通过 AI 替代水厂人力职能的无人值守运营管理 AI 智能体系统。在水萝卜 AI 智能体的无人值守运营管理模式下，可实现人力、设备故障率、药耗及电耗的显著降低。公司核心产品新水岛是稳定高效的具身智能水厂，应用工艺、材料、化学、人工智能等多学科前

沿技术，与常规工程建设的水厂相比，新水岛全面提升安全稳定性、效率与灵活性，建设周期节约 90%以上，占地面积节约 90%以上，全生命周期成本显著降低。

5、公司与坤亨国际达成 RWA 发行合作意向，请问目前有何进展？

答：公司 RWA 合作情况，请您关注公司官网、公众号资讯及公司公告。

6、公司在南水北调配套工程方面有哪些业绩？

答：2025 年上半年，公司中标并实施北京温泉水厂工程超滤膜系统成套设备采购项目。温泉水厂项目是南水北调配套工程、北京市重点民生保障工程，项目规模 24 万吨/日。超滤膜处理工艺是水厂的重要工艺单元，公司应用 BioSecure 生物安全性工艺技术包，使净水链条更加完整，极大增强了应对原水水质变化的能力，让居民喝上放心水、优质水。温泉水厂的建成将进一步扩大南水的供水范围，为地下水压采提供重要的替代水源，助推北京市地下水超采综合治理，有效改善地区水生态环境。

作为金科环境参与建设的第八座南水北调配套工程，温泉水厂的建设延续了企业在高品质饮用水领域的技术积淀。此前，金科环境已成功打造北京门头沟城子水厂、北京门头沟门城水厂、北京石景山水厂、雄安新区第一自来水厂、郑州石佛和东周水厂、河北沧州献县水厂，累计日处理规模达 913,200 立方米，形成了覆盖京津冀、中原地区的南水北调水质保障网络。

7、请问公司海外业务目前开展情况如何？

答：2025 年上半年，在泰国市场，公司凭借自主品牌“海湾膜”成功斩获直饮水项目膜元件销售订单，在客户新增项目中实现对原供应商产品的全面替代，将协助客户优化项目运营效能，有效保障了饮用水品质，充分彰显了公司产品在性能与可靠性方面的竞争优势。

在阿联酋区域，公司创新性地开展新水岛实验性应用，助力当地土壤修复与生态治理工程。新水岛采用模块化设计，具备运输便捷、安装灵活、可按需迁移等优势，大幅缩短部署周期，显著提升系统在复杂地理环境下的适应性与可扩展性。依托先进的膜分离核心技术，系统可高效去除水中溶解盐分、有机污染物、细菌及病毒等多重杂质，结合智能化运行管理，确保产出水质满足高标准灌溉要求。2025 年 6 月，该项目顺利完成中试阶段，取得里程碑式成果，验证了新水岛产品在生态修复场景下的可行性与应用潜力。

此外，公司与 E&E Consulting Inc 签署了在北美市场推广新水岛的合作协议，与 Medisun、Nijhuis 等公司建立了深度联系，推动在中东、欧洲等地区的进一步合作。

8、公司上半年的盈利情况如何？

答：2025 年上半年，公司持续深化“资源化、AI 数智化、产品化”三大核心战略，持续深耕水深度处理及污水资源化领域，实现营业收入 276,865,658.26 元，同比增加 13.16%，实现归属于上市公司股东的净利润 30,566,018.40 元。公司主业稳健发展。

	9、请问今年下半年业务方面是否有新的战略规划？ 答：公司以“AI 给人类带来水自由”为使命，致力于实现全社会拥有可持续、充足、可靠且可负担的高品质水——即“水自由”，持续推动水资源的高效利用与可持续发展。公司将不断落实“资源化、产品化、AI 数智化”战略，推动 AI 软件和硬件产品相互赋能、持续迭代，完善产品系列，推动创新产品市场应用，促进公司内在价值不断提升。 10、请问贵公司的产品优势具体是如何体现的？ 答：公司产品包括“水萝卜”AI 智能体智慧运营管理平台、智能净水机组-新水岛，以及污废水资源化和饮用水深度处理等工艺包产品。 水萝卜 AI 智能体深度整合公司自研的工艺优化预报与决策模型、多维度感知 AI 模型（涵盖计算机视觉、听觉、红外等技术），并融入大语言推理模型，通过 020 闭环运营模式，推动水厂实现现场无人值守，自主保障运行安全、效率与成本最优，可实现人力、药耗、电耗成本大幅降低，降低设备故障率。 新水岛产品，是深度应用数智化技术，实现稳定高效、无人值守运行的具身智能水厂，融合工艺、材料、化学等多学科前沿技术，适用于多种水深度处理及资源化场景。与常规工程建设的水厂相比，新水岛全面提升安全稳定性、效率与灵活性，建设周期节约 90%以上，占地面积节约 90%以上，全生命周期成本显著降低。 工艺包产品方面，公司在过去的 20 余年承接了上百个水深度处理及资源化项目，拥有众多国家重要项目业绩和荣誉，包括为北京冬奥会配套的崇礼和延庆主会场饮用水厂、为南水北调水进京配套处理的石景山等多个水厂、获得国家优质工程奖的雄安新区第一自来水厂、国内首座 30 万吨级纳滤深度处理项目并荣获 GWI “2022 全球水奖-年度最佳市政供水项目”金奖的张家港第四水厂、获得“江苏省长江流域生态保护和修复工程项目”专项补助资金的多个无锡污水资源化项目、获中央基建预算资金的唐山南堡经济开发区污水资源化回用项目等。
附件清单 （如有）	无
日期	2025 年 9 月 4 日