

金科环境股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-02

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 进门财经线上会议：2025 年年报投资者交流会
参与单位	东吴证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、招商基金管理有限公司、摩根基金管理(中国)有限公司、中国人寿资产管理有限公司、招商证券股份有限公司、国泰海通证券股份有限公司、山西证券股份有限公司、安大略省教师退休金计划(亚洲)有限公司、上海厚坡私募基金管理有限公司、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、上海益理资产管理有限公司、上海混沌投资(集团)有限公司、青骊投资管理(上海)有限公司、中国证券报有限责任公司、上海匀升投资管理有限公司、北京交大思诺科技股份有限公司、上海益昶资产管理有限公司、磐厚动量(上海)资本管理有限公司、深圳市中泓汇富资产管理有限公司(以上机构排名不分先后)
公司接待人员姓名及职务	公司董事长、总经理张慧春先生 公司副总经理、董事会秘书陈安娜女士
时间	2026 年 4 月 28 日-2026 年 5 月 8 日
地点	进门财经线上会议、公司
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司战略及 2025 年经营情况介绍</p> <p>(一) 金科环境使命与战略升级</p> <p>1. 公司使命升级</p> <p>公司自成立以来，始终致力于水资源的可持续利用。创立之初，公司将使命确立为“通过资源化来解决中国的水污染、水短缺和水安全问题”。基于二十年的技术积淀与行业实践，公司对使命进行了战略升华，将其升级为更宏大的愿景：“AI 为人类带来水自由”。这标志着公司从聚焦中国水资源问题的解决者，升级为以 AI 为核心的创新技术推动全球水资源利用模式变革、追求水资源长期可靠与普惠的引领者。</p> <p>2. 核心战略：AI 智能运营与工程产品化</p> <p>为践行新使命，公司进行了深刻的战略转型，核心路径是基于实现水厂无人值守的智能运行能力，推动水处理行业从传统的、高度依赖人工的定制化工程模式，向标准化、智能化、产品化的新模式升级。</p> <p>(1) 软件智能化：水萝卜®AI 智能体</p> <p>公司发布水萝卜®智能运营系统，这是一个基于人工智能的无人值守水厂运营智能体。它旨在取代传统水厂中依赖人类经验判断和现场巡检的职能，实</p>

现工艺优化、故障预测与智能决策的无人值守运营范式。

水萝卜®以确保水质水量稳定达标的前提下自动寻优，实现能耗、药耗最低与设备寿命最长为目标，从根本上解决了水厂对专业技术精英团队以及对现场频繁人工巡检的依赖、运行不稳定等行业痛点。

（2）硬件产品化：新水岛®系列

基于无人值守智能运行的软件智能化能力，公司将水处理核心工艺高度集成，仅保留与水处理直接相关的设施，创新推出新水岛®产品。该产品在工厂内完成模块化、流水线生产，实现了“像造汽车一样建水厂”，彻底改变了每个项目“从0到1”的工程模式。

此举带来了革命性效益：占地面积节约90%、交付时间节约90%、运营人员节约90%、全生命周期成本节约显著。这使得建设分布式、去中心化、贴近用户的水厂成为可能，为水资源循环利用提供了高效、低成本的硬件基础。

（二）公司 2025 年经营情况介绍

金科环境致力于人工智能在水处理垂直领域的深度融合与应用，作为大型水处理机器人的开发者和应用者，以“AI 为人类带来水自由”为使命，经过二十多年持续研发投入和产品创新迭代，推出新水岛®水处理机器人和水萝卜®AI 智能体，从底层逻辑重构水厂的建设范式和运维范式，从而颠覆性改变水行业传统模式。

2025 年，是人工智能技术与水务产业深度融合的关键一年，也是金科环境战略产品实现从“验证”到“推广”范式转换的奠基之年。尽管宏观环境与市场节奏的变化对公司短期财务表现构成挑战，但我们坚信，公司以 AI 驱动的水处理“机器人化”与“智能化”战略方向正确，且已构建起具备长期竞争力的财务与业务结构。

1. 收入结构与增长动力：短期承压与长期动能并存

报告期内，公司实现营业收入 5.23 亿元，同比下降 15.18%。收入波动主要系公司主动控制市政类传统水处理技术解决方案业务的市场开发工作，减少该类项目订单的获取，造成对应的业务收入较上年同期减少所致。在整体营收面临短期压力的情况下，核心战略板块呈现出成长势头与巨大的潜力空间。

（1）产品化转型成效初显：

公司战略核心产品——“新水岛®”水处理机器人与“水萝卜®”AI 智能体，截至本报告披露日，公司新水岛®产品累计交货 13 套（其中出口新水岛®2 套），水萝卜®AI 智能体累计交货 15 套，实现了产品“0 到 1 的成功验证”，进入到“1 到 N 规模化应用推广阶段”，这标志着公司正在从传统的、非标化的项目工程模式，向标准化、可复制、高附加值的“产品销售”与“订阅服务”模式转型。产品化的直接财务效益在于提升毛利率、增强客户粘性并创造持续的服务性收入。

（2）订单结构优化，中长期确定性收入占比突出：

截至报告期末，公司在手订单合计 6.05 亿元。尽管总额同比有所降低 9.78%，但订单结构发生了优化。其中，新水岛及水厂运维服务的中长期收入类订单为 3.78 亿元，占总在手订单比例的 62.5%。此类订单能持续贡献稳定的现金流和利润，增强公司未来收入的能见度、确定性与抗周期性。

(3) 国际化验证成功，打开广阔市场空间：

报告期内新水岛®产品实现出口 2 套，2026 年，公司进一步中标中东地区新水岛产品销售项目（具体详见公司 2026 年 4 月 14 日披露的《关于新水岛®产品中东地区供货协议的公告》（公告编号：2026-008）），不仅验证了产品技术的前沿性和国际竞争力，更为公司未来在“一带一路”及全球水短缺地区进行规模化复制推广，打开了市场空间，是未来营收增长的重要区域。

2. 盈利质量与现金流：展现利润质量与经营韧性

报告期内，公司实现归母净利润 3,778.62 万元，同比下降 43.43%，主要系公司主动收缩市政类传统水处理技术解决方案业务、加大新产品市场投入以及新运营项目尚处爬坡期等战略调整与投入的综合影响，属于转型阶段的必要阵痛。然而，公司的盈利质量和现金流创造能力表现出了良好的韧性与健康度。

2025 年，公司经营活动产生的现金流量净额 9,406.62 万元，约为同期归母净利润的 2.5 倍。回顾近三年（2023-2025 年），公司经营活动现金流净额累计近 3 亿元，持续、大幅高于同期累计净利润。验证了公司“有价值的增长、有现金的利润”经营理念的有效性，表明主营业务具备优良的自我造血能力。

3. 财务结构稳健：控杠杆、无连带责任担保，保障战略安全与扩张潜力

在追求高质量增长的同时，公司始终坚持审慎、安全的财务政策，构筑稳健的资产负债表，为未来的持续战略转型预留了空间。

(1) 资产负债率保持低位：过去三年，公司合并报表资产负债率均保持在 50%以下的水平。报告期末，资产负债结构稳健。

(2) 安全的负债结构：截至报告期末，母公司有息负债为零。更重要的是，公司对子公司的有息负债均未提供连带责任担保。这一“风险隔离”式的财务安排，极大降低了母公司的财务风险，保护了上市公司核心资产的安全，避免了因局部业务风险引发的系统性冲击。同时，清晰的权责结构也有利于提升子公司的市场化动力和能力。

综上所述，2025 年，公司保持了良好的经营活动现金流与稳健的资产负债表，收入和利润的波动并未影响公司核心战略产品的验证与推广进程。展望未来，公司将以财务健康为基石，稳步推进战略落地，为股东创造长期、可持续的价值。

(三) 战略协同与未来展望

水萝卜®与新水岛®的紧密结合，构成了公司“AI 智能运营+工程产品化”的核心战略。该战略旨在通过产品化的水厂、分布式布置、资源化再生循环、智能化运营的组合实施，赋能各类用水场景（工业、市政、农村等），推动水资源从“一次性利用”转向“循环再生”，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”提供可实施的产业化路径。

二、交流问答：

1. 2025 年公司业绩波动是什么原因？

答：2025 年公司达成了全面完成从“工程公司”向“产品与科技公司”转型的核心经营目标，主要措施和导致业绩变动的原因如下：

(1) 公司主动控制市政类传统水处理技术解决方案业务的市场开发工作，减少该类项目订单的获取，造成对应的业务收入和在手订单较上年同期减少，以及个别在执行的市政类水处理技术解决方案项目毛利率较低，导致公司整体毛利润下降。

(2) 公司加大国内、国外市场的新水岛®推广力度，特别是对市场、产品品牌建设及推广活动投入显著增加，导致销售费用增加。

(3) 公司个别投资建设的污水资源化项目陆续投入运营，导致项目借款利息计入财务费用的金额同比增加，由于项目尚处于投运初期，产能和收入在爬坡阶段，因此对公司利润造成压力。

2. 公司转为产品销售模式后，除一次性交付外，公司后续还有长期服务收入吗？

答：针对新水岛®产品，公司可提供线上线下(O2O)配套服务以及提供托管运营服务模式，全面提升产品的增值服务。

Online 线上服务：通过公司自主开发的“水萝卜®”智慧运营管理平台，提供 AI 工艺管理、在线智能巡检和计算机视觉管理等核心功能，全面实现水厂无人值守，高效运营。

Offline 线下服务：通过线下专业团队，提供预防性周期维护、膜系统清洗、常规药剂补充等现场服务，实现专业、实时、高效的运营管理服务，可为公司贡献稳定的中长期收入。

3. 请介绍下公司海外布局的进展。

答：公司在新加坡设立子公司，在泰国、中东、欧洲、美国逐步搭建本地机构及渠道。

2025 年，公司持续深化海外市场战略布局，海外渠道不断完善，各类项目稳步落地，进一步夯实海外业务基础，为长期成长注入持续动能。

在东南亚地区，公司凭借自主品牌“海湾膜”斩获泰国直饮水项目膜元件销售订单，实现对原供应商产品的替代，完成 2 套新水岛®产品出口，进一步打开泰国市场；印尼市场，公司与壳牌旗下 ecooil 签订设备供货合同，产品用于循环冷却补给水及锅炉补给水，正式进入壳牌集团及 JGC 集团全球供应链体系。

在中东区域，2025 年，公司完成阿布扎比地下苦咸水淡化用于农作物滴灌的中试项目，获客户及政府认可；2026 年 4 月，公司全资子公司 Bluenexus 与 Medisun 签署新水岛®产品中东地区供货协议，供应新水岛®等设备并提供相关配套服务，助力开拓当地市场。

4. 截至 2025 年底的在手订单中，新水岛及工艺包产品销售订单合计约 2.3 亿元，两类产品具体占比情况如何？

答：截至 2025 年底的在手订单中，工艺包产品占比仍较大。截至 2026 年

	<p>一季度末，公司在手订单合计 71,770.18 万元，其中新水岛产品在手订单占比有明显提高。</p> <p>5. 公司现有的产能是否能支撑业务拓展？</p> <p>答：目前，公司已完成太原组装测试制造基地、原平膜制造及设备制造中心的整合，太原基地已获得 ISO 质量、环境、安全认证，实现从膜元件制造到新水岛®组装测试的全产业链贯通。</p> <p>公司具备充足的生产能力，可通过生态供应链协作、海外本地化组装突破产能瓶颈，产能不会成为业务扩张的制约因素。</p> <p>6. 与传统工程模式相比，新水岛®有何优势？</p> <p>答：相较传统工程水厂，新水岛®实现占地面积节省 90%、交付时间缩短 90%、运营人员精简 90%，全生命周期成本大幅降低。公司通过产品化的水厂、分布式布置、资源化再生循环、智能化运营的组合实施，可以让社会获得可持续的、充足的、可靠的、可负担的高品质水，为人类带来水自由。</p> <p>通过分布式部署，新水岛®可节省巨额配套管网投资；工业品流水线的批量生产模式以规模效应带来吨水成本的降低；同时，新水岛®实现了从不同工艺单元相互割裂的“组合工艺”向有机融合成一体的“融合工艺”转变突破，为“稳定可靠的短流程工艺”替代“打补丁式的长流程”奠定了坚实基础，进一步削减冗余配置，优化建设成本。此外，新水岛®应用人工智能（AI）技术取代了人员运营管理工作，重构并优化了水厂生产运营流程，有效保障水质水量稳定达标，延长设备寿命，显著降低运营成本。</p> <p>7. 新水岛®及水萝卜®AI 智能体目前落地情况如何？</p> <p>答：截至 2026 年 4 月底，公司新水岛®产品累计签约 18 套，交货 13 套，完成产品从“0 到 1”的验证。水萝卜®AI 智能体于 2025 年 9 月正式发布，已进入商业应用，截至 2026 年 4 月底，累计签约 20 套，交货 15 套。</p> <p>8. 新水岛®产品可以应用于哪些场景？</p> <p>答：新水岛®广泛适用于工业、园区、城镇海水淡化等应用场景，可作为高品质供水基础设施（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、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，成本和安全性方面更具竞争力。</p> <p>9. 请问公司新水岛®产品的市场空间如何？</p> <p>答：在政策强力推动与水资源约束趋紧背景下，中国节水产业加速发展。国家坚持“以水定城、以水定地、以水定人、以水定产”的“四定”原则，全面推进再生水利用、工业节水提标改造以及非常规水源的开发利用。随着自来水价上调与工业水耗标准升级，再生水成本优势凸显，应用场景快速拓展。2024 年，全国工业用水量达 971 亿立方米，叠加高品质饮用水需求持续增长，节水技术、高端水处理装备与智慧化水效管理系统的创新融合，新水岛®发展空间广阔。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>

证券代码：688466

证券简称：金科环境

日期	2026年5月11日
----	------------