

江苏京源环保股份有限公司 2026年6月10日投资者关系活动记录表

编号：2026-001

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议
参会单位名称（排名不分先后）	中金银海（香港）基金有限公司 中润（香港）私募基金 多伦多大学（香港）基金 国信基金 启林私募基金 幻方私募基金 华润金控基金 约牛证券咨询
时间	2026年6月10日
地点	江苏省南通市崇川区通欣路109号京源环保总部办公楼一楼会议室
公司接待人员	公司董事、副总经理：季献华 公司董事、副总经理、董事会秘书：苏海娟 南通京源云计算科技有限公司业务负责人：秦宝亮 公司证券事务代表：陈彦谕
投资者关系活动主要内容介绍	一、展厅参观 二、公司介绍 三、投资者互动交流 1、能否介绍一下2026-2027年的经营目标和战略重点？ 2026-2027年，公司将继续深化主业拓展与新兴业务协同，持续

夯实增长基础。在行业结构方面，公司将在巩固并扩大电力行业水处理领域优势的同时，进一步拓展非电水处理市场；在业务结构方面，公司将以运维及智能化环保水处理服务提升市场竞争力，持续提高运维项目业务比重，确保业务规模稳定增长、现金流持续改善、业务结构不断优化。

在新兴算力领域，公司依托自身智云计算技术积累及核心资源，重点开拓算力服务市场，努力将算力业务打造为新的业绩增长点。

公司将稳步推进既定战略，持续优化业务结构、盈利能力和现金流状况，力争实现主业提质增效与新兴业务突破发展的良好格局。

2、2025年至2026年一季度公司持续亏损，主要原因是什么？预计什么时候能恢复盈利？

2025年度至2026年一季度，公司归母净利润出现亏损，主要系多重阶段性因素叠加所致：受市场环境调整及行业竞争加剧影响，毛利有所下降；下游客户回款速度放缓，公司审慎计提应收账款信用减值损失 2,488.68 万元；对存在减值迹象的固定资产计提减值准备；同时可转债按会计准则计提利息，增加了财务费用。

针对上述亏损情况，公司将采取以下措施改善经营业绩：积极拓展回款条件好、毛利率高的优质客户，提升订单质量；提升产能利用率以摊薄固定折旧成本，加快算力等高毛利业务放量，优化收入结构；加强应收账款全流程管理，改善回款质量和现金流；推动可转债持续转股，降低财务费用。通过上述举措，公司力争尽早实现扭亏为盈。

3、公司在电力水处理和非电市场的拓展情况如何？订单结构发生了哪些变化？

公司在电力水处理领域拥有稳定的业务基础，2023年至2025年火电行业相关产品收入分别为1.65亿元、3.78亿元和3.32亿元。根据行业测算，火电水处理设备投资市场容量约60亿至110亿元，公司目前市场份额约3%至6%。面对市场环境变化，公司主动提升项目承接标准，不再单纯追求订单规模。同时，随着水处理运维、算力等新兴业务收入占比提升，电力领域客户集中度已呈下降趋势，收入来源更趋多元。非电市场方面，公司已构建“技术+装备+运营”一体化能力，钢铁行业成为重要增长点，公司运维项目2024年实现运维收入2656万元，2025年超7000万元，较大幅度增长。

公司订单结构已由传统EP、EPC模式为主，逐步向运维、投资

-建设-运营-移交等长效服务模式倾斜。顺应水处理行业从增量市场转向存量市场的趋势，公司重点发力运营环节。未来，公司将持续推动运维及全生命周期服务模式，进一步向长效运营方向优化业务结构，增强盈利稳定性和回款质量。

4、请详细介绍一下公司算力业务的具体运营模式，以及各子公司在其中的分工？

公司算力业务主要有三种运营模式：（1）云计算服务，采用“自采服务器+云平台交付”模式，由全资子公司南通京源云计算科技有限公司经营；（2）算力集群系统集成业务，包括 GPU 服务器采购销售、IDC 机房布局设计等，由控股子公司京源云智能科技（上海）有限公司经营；（3）IDC 运维业务，同样由京源云智能经营。此外，2026 年新成立控股公司江苏源捷科技有限公司，主营业务为 GPU 维修等技术支持。公司算力业务布局尚处于起步阶段，面临市场竞争、技术迭代等潜在风险，对公司业绩影响具有不确定性。

5、公司算力业务的经营情况、技术细节和未来发展思路是怎样的？

2025 年度，公司算力业务营业收入 4,028.03 万元，同比增长 209.09%。公司不直接持有 IDC 资产，服务器通过租赁机柜上架，自建调度平台整合非自有算力资源，IDC 运维由自有团队负责。

2026 年，公司将继续深耕环保主业，巩固工业水处理优势，同时积极拓展算力业务。在算力方面，公司将优化服务产品体系，持续推进自研云平台迭代升级；加快产品规模化应用，完善运维流程；探索算力与环保业务深度融合。力争 2026 年算力业务收入及盈利水平进一步提升，为整体业绩改善提供支撑。

6、请问公司算力与环保业务如何实现交叉开发客户、降低营业成本并提升客户粘性？

公司以服务环保主业客户为出发点，自主研发相关产品，在服务工业水处理客户时满足其智能化需求。在降本方面，公司积累了工业环保经验并转化为算法规则，有效降低药剂成本和运行效率。公司持续推动业务结构从传统 EP/EPC 向智慧运维服务倾斜，以增强客户粘性。

7、请介绍一下公司 2026 年算力业务预算金额、资金来源、投资回报周期；是否有并购相关规划？

2026 年，公司将结合市场需求、订单情况及资金状况合理确定年度投入规模，综合运用自有资金、银行贷款、再融资等渠道，统筹

	<p>业务拓展与资金储备的平衡。不同项目的投资回报周期因资产类型、合作模式及算力使用率等因素存在差异，公司会在项目实施前进行审慎测算。</p> <p>公司始终坚持围绕主业及产业链上下游进行战略布局，积极寻求投资并购机会，致力于通过并购整合持续补强技术能力、丰富产品矩阵、深化业务协同，构建更具韧性和竞争力的产业生态，以提升全产业链服务能力。公司暂无应披露而未披露的重大并购事项，未来如有进展将严格履行信息披露义务。</p> <p>8、公司算力板块目前已有相关业务布局，请分别介绍一下各条业务线的盈利模式。</p> <p>公司算力相关业务涵盖智能硬件产品销售、云计算服务、算力集群系统集成、IDC 运维及 GPU 维修等业务。智能硬件产品通过销售并收取全额货款实现盈利；云计算服务按月收取费用；算力集群系统集成按合同实施进度节点收取款项；IDC 运维按服务合同定期收取服务费；GPU 维修按实际维修数量收费。上述业务布局尚处于起步阶段，面临市场竞争、技术迭代等风险，对公司业绩的影响存在不确定性。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 6 月 10 日