

江苏联合水务科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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 ☐ 电话会议 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	银河证券、元一产融、燕园资本、恒泰证券、中财集团、中信建投、百瑞信托、东方财富、投资者代表。
时间	2025 年 7 月 29 日 10:00-11:30
地点	联合水务上海办公室
上市公司接待人员姓名	副总裁兼董事会秘书：许行志
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况介绍 首先，公司副总裁兼董事会秘书许行志先生从供水和污水处理业务情况、同行业相比的竞争优势、业务出海逻辑等方面对公司基本情况和发展战略做了详细介绍。 二、主要交流问题及回复 问题 1：请问孟加拉国首都达卡市供水项目目前建设进度如何，项目三、四期有没有具体时间表？ 回复：您好，孟加拉国首都达卡市供水项目设计水处理能力 34 万立方米/日，主要建设内容包括综合办公楼、机修间、深管井、泵房，以及长达 660 公里的供水管网，将为当地 200 万人口和商业活动提供供水服务。项目分四期建设，一期主要建设完成

	了综合办公楼和分管网及深管井，并且已于 2023 年 1 月 30 日取得一期商业运行证书，成功实现了项目一期正式通水投产目标。目前项目一期在正常运营中，二期建设工程相关工作已启动并在有序推进中，后续三期、四期项目将根据项目正常进展陆续完成建设。 问题 2：请问近几年贵司会不会复制孟加拉项目模式，在海外其他地区进行项目投资？投资海外项目时如何规避政治、汇率等风险？ 回复：您好，联合水务始终秉持“立足国内市场、积极开拓国际市场”的发展战略，积极响应国家“一带一路”的倡议，持续在南亚、东南亚和中东区域开拓海外市场。以成功运营孟加拉项目作为海外版图的第一站，公司将继续凭借自身的国际化人才、技术和模式的输出，持续加大海外业务开发投入力度。今年，公司多次开展南亚、东南亚、中东地区深度项目考察调研，并致力于积极促成新的海外水务项目持续落地。 公司在拓展海外项目时，会充分评估当地政治、汇率等风险，公司倾向于选择政局稳定且法律体系健全的国家，并采取与当地企业合作的方式，最大程度上规避政治风险。汇率风险方面，公司主要采取同当地银行合作申请当时货币贷款的方式，项目经营实现的收益也会留在当地继续投入项目建设和运营，尽可能的规避汇率风险。此外，公司目前在运营的孟加拉国达卡新城供水项目，在项目机制上设计了创新的模式，由业主单位和项目公司开立银行共管账户，能有效的化解应收账款回款风险，目前项目
--	---

回款状况良好，后续拓展其他海外项目时可以借鉴此模式。

问题 3：贵司出海战略比较明确，请问在海外投资项目时有没有遇到过什么痛点，是如何解决的？

回复：您好，因为存在国别文化差异，当地员工工作习惯不同于国内是项目出海时遇到比较明显的一个情况，做好海外项目员工团队建设与管理变的尤为重要。以孟加拉项目为例，该项目由公司外派经验丰富的中方管理团队，并在当地招聘孟加拉本土的员工和技术人员，累计带动当地就业逾 600 人；同时，公司在中国招聘了孟加拉国留学生，在国内的水厂学习锻炼后再反向输送回孟加拉项目，为当地水务行业培养、输送人才。

问题 4：关注到贵司有“水务+光伏”项目，具体是什么模式，后续会有其他项目计划吗？

回复：您好，公司“水务+光伏”项目由第三方新能源公司投资建设，主要利用公司水厂环境，因地制宜的在厂房屋顶、工艺段构筑物池体上方安装分布式光伏发电，并采取“自发自用，余电上网”模式运行。公司目前在宿迁、瑞昌水厂安装了分布式光伏，并已并网发电。后续计划在集团范围内其他项目公司推动该模式持续落地，将有力推动公司在生产运营中积极使用绿色电力，提高清洁能源应用比例，不断优化能源结构，降低电耗成本。

此外，公司子公司随州联合水务有限公司还实施了创新性尾水发电项目，该项目创新性的利用污水处理厂达标排放的尾水进行发电，项目整体采用 10 千瓦光伏发电与 37 千瓦尾水发电结合并网，实现自发自用。除了增加自身项目绿电使用量，公司也有

	计划推动尾水发电模式的对外技术输出。 问题 5：关注到贵司参与投资了一个 CCUS 领域公司，请问现在产品研发处于什么阶段？ 回复：您好，2024 年，公司通过香港子公司投资取得了 United earth4Earth Holding 50%股权，布局相关绿色低碳技术领域，e4E 公司通过创新型吸碳技术，研发和生产新型的低碳和吸碳材料，在 CCUS（碳捕捉、利用与封存技术）领域具有极高的应用场景和使用价值，目前 e4E 公司第一个产品吸碳、负碳材料（砖）正在进行小批量生产和技术优化。 问题 6：展望下半年，贵司盈利修复点主要会体现在哪些方面？ 回复：您好，前期公司部分项目公司因出水水质标准提高而进行了提标升级改造，发生大额资本支出，目前公司在积极推进水价调价工作，待调价方案落地，相关区域的项目投资将会提供合理回报。 问题 7：对比行业内国资及外资水务公司，请问在现有行业竞争格局下贵司竞争优势主要体现在哪些方面？ 回复：您好，公司在业务布局、运营效率和出海战略等方面具有独特的竞争优势：1、布局全国，跨区域发展。水务行业受限于地区特许经营属性较强的限制，行业格局较为分散，我国水务公司以地方性上市公司为主，全国性布局的公司较为稀缺，与同行业公司相比，联合水务业务布局范围广，在各项目所在地充分发挥资源、口碑、管理和业绩等优势，以点带面，从单一业务
--	--

	发展到综合业务。2、民营企业运营效率和成本管控更具灵活性，公司聚焦主业实行全面精细化管理，能有效提升水务资产收益率。3、公司坚持项目出海，已投建并成功运营孟加拉项目，并正在持续拓展南亚、东南亚、中东海外市场，“立足国内市场，积极开拓国际市场”的发展战略推动公司成为行业发展中一支独树一帜的新兴力量。 问题 8：关注到贵司研发推出了一款无人船，请问这款无人船应用到水环境治理中能实现什么功能？ 回复：您好，2024 年 12 月，博瑞思与中国科学院合肥物质科学研究院深度合作，共同研制开发推出的多功能水环境智慧管理无人船在湖北赤壁成功首航。无人船融合了先进的水环境智慧管理系统，集“全域监测、无人运维、排口溯源、智能安防”多功能于一体，具有水质实时监测、排口污染溯源、水下地形测绘、生物多样性监测、收割清漂、智能安防、沉浸式体验、水质应急保障共八大功能模块。另外，具有四种系统软件，手机、电脑多端适配，以无人船为载体，实现航线规划、自主避障、多态操作及信息无线传输等多种模式。对比传统水环境治理方式，联合水务水环境智慧管理无人船的研制推出，能有效解决数据难实时、治理难精准、成本难控制的痛点。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 7 月 29 日