

证券代码：001230

证券简称：劲旅环境

劲旅环境科技股份有限公司
2025 年 11 月 3 日投资者关系活动记录表

编号：2025-006

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	
参与单位名称及人员姓名	1、方正证券-赵璐、张其超 2、长江证券-汪中昊 3、平安基金-季清斌 4、尚诚资产-黄向前 5、创金合信基金-张小郭 6、阳光资产-李曦辰 7、招商汽车-梁铮月 8、国海证券-杜先康 9、西部机械-郭义俊 10、中邮机械-陈基赟 11、国信机械-杜松阳 12、信达机械-王锐 13、申万宏源-刘建伟 14、国金机械-秦亚男 15、天风公用-胡冰清 16、国泰基金-谢泓材 17、西安江岳基金-吕政和 18、同泰基金-唐之超 19、观点新媒体-莫璟 20、高腾国际资产-吕栋 21、上海理臻投资-张旭 22、中泰机械-寇鸿基 23、国盛机械-彭元立 24、上海途灵资产-赵梓峰 25、招商基金-朱红裕 26、上海五地私募-成佩剑 27、国寿安保基金-韩涵 28、农银人寿保险-郝贇川 29、华福机械-吴泽良	
时间	2025 年 11 月 3 日(周一) 下午 15:00-16:00	
地点	进门财经平台	
上市公司接待人员姓名	1、总经理王颖哲 2、董事会秘书杨晶晶 3、财务总监宣迎东	

投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次活动中提出的主要问题进行了回复： 1、Q3 装备收入与环卫服务收入的占比变化如何？这两个业务板块的毛利率是如何变化的？ 尊敬的投资者，您好！本期营业收入结构占比保持相对稳定，其中环卫运营服务收入占比达 94%，装备收入占比为 6%。营业毛利率为 27.32%，较上年同期提升 1.28 个百分点，主要归因于降本增效措施的实施，包括推行低成本运营、机械替代人工以及合理规划车辆运营路线以降低运营成本等因素的综合影响。 感谢您的提问，谢谢！ 2、不考虑无人环卫的成本降低，就看政府化债、订单结构好转、预计一个均衡的利润率水平？ 尊敬的投资者，您好！本期报表利润率为 12.13%，公司通过提升优质项目订单占比，推行低成本运营等降本增效手段，预计利润率将保持相对稳定。 感谢您的提问，谢谢！ 3、近期新签订单中哪些包含无人环卫相关内容？未来还有哪些订单可期待？新签项目的进场情况如何？ 尊敬的投资者，您好！近期公司连续中标多个亿元级项目，这反映了市场对公司综合实力的认可。关于这些项目中无人环卫服务的具体情况： 在当前的大型项目招标中，“智慧化”“智能化”甚至“无人驾驶试点”已演变为一个重要的资格审查项或评分项。比如公司刚落地的合肥高新区项目，其标书方案中包含了智慧环卫云平台以及无人驾驶环卫车的试点运营章节。 从“包含”到“深度融合”：更准确地来说，这些项目并非单独列出一个“无人环卫服务”的子项，而是将无人驾驶环卫车作为提升作业效率、降低长期运营成本、展示项目现代化水平的核心工具，深度融入到整体的服务方案中。
----------------------	--

	新签项目已制定进场方案，将分阶段部署无人驾驶设备。 感谢您的提问，谢谢！ 4、传统环卫装备电动化率未来是否会继续提升？均衡状态大概是什么水平？ 尊敬的投资者，您好！传统环卫装备电动化是中长期确定性趋势，参考新能源在公共交通和商用车的渗透趋势，中长期预计电动化水平可达 60%到 80%。 感谢您的提问，谢谢！ 5、无人环卫领域设备订单的市场需求有何变化？ 尊敬的投资者，您好！公司无人环卫设备订单量较上半年显著增长。近期，公司连续中标多个亿元级项目，规模化推进无人驾驶设备在场景中应用。行业已从技术验证和示范阶段迈向小批量商业化落地。特别是在一线、新一线城市及部分经济发达的沿海城市，政府客户在发布新的环卫一体化项目时，将“无人驾驶”“智慧环卫”作为重要的加分项甚至必备项。 感谢您的提问，谢谢！ 6、公司算法上车进展如何？如何看待友商无人环卫研发进度及自研与代工的壁垒差异？ 尊敬的投资者，您好！公司自研第三代智驾算法已到上车验证阶段，具备成本降低、设备灵活性提升及场景适配度高等技术优势。自研与代工各有优劣，自研壁垒主要有： （1）核心技术掌控与迭代速度：自研能深入理解环卫作业细节，将“老师傅”的经验转化为算法，并能快速响应现场需求进行 OTA 升级，形成长期技术护城河。 （2）数据积累与闭环：自研意味着拥有核心数据，数据壁垒会随时间不断加高。 （3）成本控制与定制化能力：长期看，去掉第三方利润后，自研成本更低。且能根据自身产品定义进行深度软硬件协同设计。 （4）责任界定清晰：在出现问题时，责任主体明确，有利
--	---

	于项目交付和风险管控。 代工/联合开发模式启动快、前期投入规模小、产品快速面向市场，但核心算法可能掌握在供应商手中，问题响应速度和解决方式受限。 感谢您的提问，谢谢！ 7、三代产品研发进度如何？年内是否有新产品发布？主要有哪些新产品及时间点？ 尊敬的投资者，您好！公司第三代产品正在自有项目上进行小批量验证，预计 2026 年对外部客户销售。年内将推出 1.5 吨改进版、适应背街小巷及物业场景的 0.5 吨无人驾驶产品，同时重点研发捡拾机器人，将机器人智能与无人驾驶技术相结合，应用于室外及园林绿化中零星垃圾的捡拾场景。 感谢您的提问，谢谢！ 8、2025 年下半年主业拿单超预期，如何看待 2026 年主业增速？ 尊敬的投资者，您好！2025 年下半年，公司拿单成效显著，这主要得益于公司全国性的市场布局策略。该策略涵盖了市场人员的系统培训、积极发展城市合伙人，以及在各地区推行多样化的推介合作模式，包括与国企平台合作、合伙人协作等。 综合考虑公司的技术实力、品牌形象的显著提升，以及当前的市场环境等多重因素，我们对 2026 年的市场增速持乐观态度。然而，具体的业绩指标仍需结合市场环境的动态变化、政府的支付能力，以及项目选择的策略（优先考虑优质项目）进行综合评估。 感谢您的提问，谢谢！ 9、预计 Q4 销售、管理、研发、财务费用体量及环比增长如何？未来 1-2 年费用如何展望？ 尊敬的投资者，您好！公司销售、管理、财务费用率控制良好，短期保持相对稳定状态。本期研发费用较上年同期增幅约 24.63%，因无人环卫及装备投入加大，预计未来延续增长趋势。
--	---

	感谢您的提问，谢谢！ 10、Q3 所得税增加明显的原因是什么？ 尊敬的投资者，您好！当期所得税费用较上年同期增加，主要是因公司部分项目适用的税收优惠期陆续结束。 感谢您的提问，谢谢！ 11、未来切入小区物业服务场景需要哪些商务合作及技术研 发配合？ 尊敬的投资者，您好！小区物业是目标客户群体之一，公司已开发适配场景的 0.5 吨无人驾驶产品（适应背街小巷、物业场景），可在养老院、社区园区等类似场景开展试点，相关场景研发正在推进。 感谢您的提问，谢谢！ 12、海外业务的合作模式是什么样的？ 尊敬的投资者，您好！公司推进环卫业务海外拓展，优先装备出口，重点开拓东南亚、俄罗斯等市场。通过多元合作拓展业务，深化合作、定制开发产品，强化品牌推广及销售服务网络建设，目前处于拓展初期。 感谢您的提问，谢谢！
附件清单(如有)	
日期	2025-11-03