

证券代码：000885

证券简称：城发环境

城发环境股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与城发环境（000885）2025 年度报告暨 2026 年一季度报告业绩说明会的所有投资者
时间	2026 年 04 月 29 日 16:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 黄新民 总经理 李戈 总会计师 荣建军 董事会秘书 李飞飞 独立董事 徐强胜 独立董事 海福安 独立董事 万俊锋
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.公司有规划收购康达环保或北控水务河南地区供排水项目么</p> <p>答:感谢您的关注！公司未接触康达环保供排水项目。公司积极落实河南省供排水一体化战略部署，持续拓展能够提升水务资产规模、质量和盈利能力的优质标的。</p> <p>2.公司2025年先后收购了维尔利、宇通、盈峰环境的环卫（固废、供排水）项目，2026年已经过去1/3，请问今年是否有相关安排？如果没有的话可否中期分红？</p> <p>答:感谢您的关注！2026年公司将继续坚定执行“优势并购战略”，根据市场变化和公司发展阶段，适时调整经营策略和业务布局，制定新的股东分红回报规划，以实现可持续发展。具</p>

体进展请关注公司后续公告。

3.公司如何看待应收账款居高不下的情况？

答:感谢您的关注！报告期内应收账款增长34%，但整体增幅较去年下降16.7%，主要系公司依托自建回款云平台加强动态监测，通过专项调度会、过程督办压实责任，不仅组织下属企业紧盯补贴政策动向，做好全口径系统填报与预算申报，并且运用财产保全、诉讼调解等手段推动回款，年内回款较上年大幅增加。

4.公司如何实现傲蓝得并购的人员融合和项目精细化运营，以提升盈利能力？

答:感谢您的关注！公司在人员融合、项目精细化运营方面，始终秉持“协同赋能，价值共创”的核心原则，以“双轨并行，分步融合”的思路，稳步推进各项整合落地，全力实现并购整合的“1+1>2”效应。在人员融合上，财务、人力条线开展协同融合，推动公司规范化治理体系与市场化经营机制的双向融合，促进文化互认；通过联合培训、轮岗交流、评优共创等多元方式，充分激发团队的内生动力与经营活力。在精细化管理方面，以数智平台为载体，实现了傲蓝得精细化管理标准体系的迁移与复制，基本完成人、财、物、事、合规等管理条线的融合及运营有序开展，有效释放了“专业化+合规”的协同效应，促进项目盈利能力提升。

5.公司垃圾发电公司的绿电和碳排放交易，以及循环经济园区的进驻企业和是否有碳排放额度

答:感谢您的关注！公司致力于提供绿色环保的产品和服务，正关注绿电与数字经济的协同发展机遇，研究相关业务布局可行性。管理的城发环境（许昌）循环经济产业园已入驻中再塑、平远新材等业内知名公司，为推动河南省循环经济发展，实现绿色低碳目标提供有力支持。

6.公司在扩大水务运营规模和提升运营效率方面取得了哪

些实质性进展？

答:感谢您的关注！2025年公司在扩大水务运营规模和提升运营效率方面均取得了显著的实质性进展。

在规模扩张方面，公司紧抓河南省供排水一体化政策机遇，持续加大市场拓展力度。截至2025年末，公司管理运营的供排水总规模（含委托运营）达183.24万吨/日，较2024年末的165.87万吨/日增长10.47%；全年实现水处理业务营业收入5.13亿元，同比大幅增长33.95%。业务布局进一步优化，成功落地信阳64万吨供排水一体化项目、长垣8万吨/日污水处理项目、息县15万吨/日供排水项目，同时拓展了固始、潢川等县域市场，形成了覆盖河南省内多个重点市县的水务运营网络。此外，公司还积极向村镇污水治理等细分领域延伸，不断丰富水务业务版图。

在运营效率提升方面，公司全面推进智慧水务建设，在信阳等大型项目中率先铺设数字孪生与智能传感平台。实现了重点水厂无人少人值守、生产过程远程集中控制、药剂自动精准投加。通过上述数字化改造和精细化管理，公司水务项目的吨水耗电量、吨水处理药剂费用均实现了明显下降，运营成本得到有效控制，盈利能力持续增强。

7.公司垃圾发电进入碳排放交易了吗？

答:感谢您的关注！公司目前暂未开展碳排放交易业务。公司垃圾焚烧发电项目所产生的电力属于绿色电力，可开展绿证交易，公司每年都会通过出售绿证取得相应的收入。

8.水务一体化，在开封和洛阳的项目进行到哪一步了

答:感谢您的关注！目前在洛阳市和开封市暂无供排水一体化项目落地。公司将持续深度对接河南省内供排水一体化项目。

9.2025年经营活动现金流净额达到20.82亿元，同比增长93.21%，增速非常突出。公司在改善现金流方面做对了哪些事情？这种改善是否具有可持续性？

答:感谢您的关注！公司加强数智化运营管理，60%的运营

指标创历史最优，通过专项激励政策，运营利润同比提升。同时，建立了改善现金流的长效机制，依托自建回款云平台加强动态监测，通过专项调度会、过程督办压实责任，不仅组织下属企业紧盯补贴政策动向，做好全口径系统填报与预算申报，并且运用财产保全、诉讼调解等手段推动回款，年内回款较去年大幅增加。

10.环保方案集成服务业务收入6.93亿元，占营收比重超过10%，已成为公司第四大业务板块。公司对此类业务的中长期成长有哪些规划和期望？

答:感谢您的关注！报告期内，公司主动剥离环保集成方案服务业务，进一步聚焦核心运营资产。未来三年，公司将按照“做大基石业务、发展成长业务、培育探索业务、转化存量业务”的思路，梯次动态布局业务。

对于具体业务板块利润增长而言，一是垃圾发电方面，通过“围墙内”精益管理和技改提升、“围墙外”拓展供热和协同业务，持续提升存量项目盈利能力。如有合适标的，通过战略性并购，稳固行业龙头地位。二是以全省供排水一体化为抓手，复制“信阳模式”，通过并购重组、委托运营等方式快速扩大规模。三是通过环境卫生服务和再生资源协同“双轮驱动”战略，巩固省内龙头地位，加快全国化布局及无人环卫应用推广。

11.“十五五”期间环保行业在运营模式、竞争格局上可能发生哪些变化？城发环境在巩固中原区域优势的基础上，如何拓展全国化布局？

答:感谢您的关注！关于“十五五”期间环保行业的发展变化，我们认为行业将从规模扩张期全面转入以效率优先、技术驱动、模式重构为核心的存量整合价值竞争期，各细分领域呈现不同的发展趋势：

垃圾发电行业：从增量建设时代转向“向管理要效益、向存量要利润”的存量博弈时代，主要向三个方向演变：一是通过供

	<p>热市场开发与热电联产转型提升项目收益率；二是数智技术深度赋能，AI大模型与数字孪生技术全面介入核心生产环节；三是海外市场全链条输出，出海模式从单一设备出口升级为“技术+装备+标准+工程+运营+资本”的全链条输出。</p> <p>水处理行业：在技术赋能、发展新模式和空间下沉三个维度加快演进：一是智慧水务技术深度渗透，管网漏损管控、智能水表等市场规模持续增加；二是供水市场调价加速，供排水一体化整合等新模式重塑行业竞争格局；三是市场重心向建制镇及农村水务市场深度下沉，县域一体化处理设备市场空间较大。</p> <p>环卫行业：受综合化、新能源化、智能化三维度综合影响：一是“城市大管家”市场占比增加，地方政府倾向购买单一主体的综合服务；二是新能源环卫装备市场快速增长；三是无人驾驶环卫加速从概念测试转向规模化路网部署。</p> <p>关于公司的全国化布局，我们始终坚持“立足河南、走向全国、走向一带一路”的战略定位。在巩固中原区域绝对优势的基础上，重点通过优势并购战略拓展全国市场，优先布局南方等政府付费能力强、市场空间大的区域，2025年通过收购维尔利、盈峰环境相关固废资产，新增处理规模2200吨/日，推动业务向华南、华东市场延伸。同时，我们充分发挥全产业链布局优势，打造覆盖“收-运-处-用”全价值链的系统解决方案，创新推出“一地一策”环境治理蓝图，输出可复制、可推广的区域综合环境服务。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2026年04月29日