

证券代码：301175

证券简称：中科环保

北京中科润宇环保科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-010

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（国泰君安业绩交流会）
参与单位名称及人员姓名	<p>1、国泰君安业绩交流会</p> <p>国泰君安证券股份有限公司；幸福人寿保险股份有限公司；国联人寿保险股份有限公司；和泰人寿保险股份有限公司；招商基金管理有限公司；招商信诺资产管理有限公司；农银理财有限责任公司；华夏财富创新投资管理有限公司；深圳前海华杉投资管理有限公司；国信弘盛私募基金管理有限公司；粤佛私募基金管理(武汉)有限公司；鸿运私募基金管理(海南)有限公司；深圳市君茂投资有限公司；青岛双木投资管理有限公司；北京高熵资产管理有限公司；深圳市前海旭鑫资产管理有限公司；湖南八零后资产管理有限公司；上海牧鑫私募基金管理有限公司；上海方物私募基金管理有限公司；上海天猷投资管理有限公司；上海度势商贸有限公司；深圳市正德泰股权投资基金管理有限公司</p> <p>2、业绩说明会</p> <p>华福证券有限责任公司；天风证券股份有限公司；上海申银万国证券研究所有限公司；中信证券股份有限公司；招商证券股份有限公司；东吴证券股份有限公司；国信证券股份有限公司；兴业经济研究咨询股份有限公司；万和证券股份有限公司；北京成泉</p>

	<p>资本管理有限公司；中金银海（香港）私募证券投资基金；上海牧鑫私募基金管理有限公司；兴源环境科技股份有限公司；耕霖（上海）投资管理有限公司；安徽海富投资管理有限公司；北京京瑞丰年私募基金管理有限公司；杭州优益增投资管理有限公司；鸿运私募基金管理（海南）有限公司；深圳微象投资顾问有限公司；弘茗（上海）资产管理有限公司；孙学虎；王玉成；汪润润；刘瑜；姚晨洁</p>
时间	<p>2024年10月23日（星期三）</p> <p>1、国泰君安业绩交流会：10:00-11:00</p> <p>2、业绩说明会：15:00-16:00</p>
地点	<p>1、国泰君安业绩交流会：电话会议</p> <p>2、业绩说明会：价值在线（https://www.ir-online.cn/）</p>
上市公司接待人员姓名	<p>董事长 栗博；财务总监 庄五营；董事会秘书 王建强；证券事务代表 李彦霞</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司业绩情况介绍</p> <p>公司对2024年前三季度经营情况及业绩亮点、2024年限制性股票激励计划、未来五年（2024年-2028年）股东分红回报规划等内容进行了介绍。公司业绩连续多年保持高速增长，2024年前三季度实现归属于上市公司股东的净利润26,367.22万元，同比增长27.55%；第三季度实现归属于上市公司股东的净利润9,988.01万元，同比增长47.15%。介绍完公司整体情况后，参会人员与投资者开展了深入的沟通交流。</p> <p>二、互动交流</p> <p>问：公司在供热业务上有什么优势吗？未来是否会有更多项目开展供热业务？石家庄项目的成功经验未来会不会向其他项目进行推广？</p> <p>答：供热相对于发电带来的经济效益是比较明显的，同时垃圾焚烧供热的成本远低于燃煤、燃气供热的成本，而且供热具有</p>

绿色属性，符合国家“双碳”战略发展方向，可以有效降低热用户生产成本，对垃圾焚烧供热企业和热用户是互利双赢的。中科环保正在积极拓展供热业务，2024年前三季度公司供热120余万吨，已超过了2023年全年的供热量。

中科环保供热业务具有较明显的差异化优势。一是明显的区位优势。公司较早布局供热业务，供热的可能性一直是项目选址、新项目并购的重要考量因素。二是先进的运营管理经验。公司的热电联产模式具有成熟的应用经验以及先进的热能多元化、高效率及高附加值利用技术。

中科环保目前有宁波、慈溪、石家庄三个供热项目。宁波地区是国内经济发展较好的地区，项目区位优势明显。慈溪项目自2010年开始供热，宁波项目2022年与慈溪实现联网供热后，基本覆盖了周边工业园区，目前两个项目已成为国内最大的综合性绿色热能中心之一。石家庄项目毗邻生物医药园区，有以华北制药为首的近30家医药企业，该项目已累计铺设供热管网20余公里，运维管网约40公里，现已覆盖周边医药及工业园区热用户50余家。

此外，绵阳、三台、晋城等项目的所在地均位于工业园区内或附近，周边工业发达，截至半年度签署的11个供热意向协议全部落地后，预计将在现有基础上新增年供热量超过75万吨。这也将为公司未来几年的业绩增长奠定较好的基础。衡阳项目、玉溪项目等在建项目也将供热作为重要战略举措，正在积极开展周边工业用户用热需求的前期调研工作。

未来公司在新项目获取及收购时，也会将供热的可行性作为重点考量因素，并将宁波、慈溪、石家庄项目的供热模式快速复制到新项目上。

问：公司供热业务的回款周期大概是多长？调价是按照市场

化的机制吗？

答：目前公司的热用户均为工业企业，热需求是长期且稳定的，因此该部分现金流也相对稳定。供热通常不会产生长期且大额的应收账款。供热收入中部分以月度为结算周期，次月回款，部分采用预付款机制（先付费再供热）。

供热调价是市场化行为，主要基于热用户的需求量及蒸汽标准确定。公司垃圾焚烧供热的成本远低于燃煤、燃气供热的成本，同时随着绿色低碳转型的发展，绿色热能的需求量逐步提升，未来公司将结合经济形势、燃煤燃气供热价格变动等因素争取调增供热价格。

问：请介绍下公司的海外业务进展。

答：“一带一路”沿线及东南亚地区目前在垃圾焚烧发电方面尚处于发展初期，填埋仍为主要的处理方式，垃圾焚烧发电厂的覆盖率较低，目前正处于垃圾焚烧发电快速发展的阶段，未来需求增长的空间较大。国内主流的垃圾焚烧发电企业也在积极布局海外项目。海外市场是中科环保未来的重点发展方向之一，公司主要从装备销售和运营两个方面拓展海外市场。

装备销售方面，今年上半年公司新签海外核心装备供货合同额近1亿元，包括印度尼西亚、泰国、巴西等地的核心装备供货服务。运营方面，公司已与乌兹别克斯坦安集延州签订了该国首个生活垃圾焚烧发电项目合作备忘录，项目一期规模1,500吨/日，正在积极推进项目落地。目前，公司仍在持续推进中国台湾地区、越南、印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、斯里兰卡、巴基斯坦、孟加拉、乌兹别克斯坦、沙特阿拉伯等“一带一路”沿线的市场，有望继续在上述重点市场实现突破。

公司对于海外业务的投资是中性偏谨慎的。一方面我们要落实投资的边界条件，另一方面也要保证投资收益率高于国内项目，

	<p>保留充足的安全边际。</p> <p>问：对于近期政府出台的化债政策公司有什么看法？地方政府回款会变得更积极吗？</p> <p>答：地方政府化债政策和清理拖欠企业账款政策对行业和公司都是利好因素。民生领域是财政支出重点方向之一，生活垃圾焚烧处置属于市政工程、民生工程，我们认为未来行业将继续受益于财政支持和化债政策。此外，解决拖欠企业账款政策将有利于公司装备销售业务的回款。后续公司也将密切关注相关政策落实情况及工作部署，根据政策落实情况积极开展相关工作。</p> <p>截至 2024 年 9 月末，公司应收账款净值约 6.90 亿元，占资产总额的比例低于 10%，在行业内属于相对较低水平。应收账款账龄方面，公司一年以内的应收账款占比接近 80%；超过一年的占比相对较小，主要集中在一到两年。整体来看，中科环保应收账款的账龄和回款在行业内处于较好水平。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次交流活动不涉及应披露重大信息。沟通过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，不涉及未公开重大信息泄露等情况。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 10 月 23 日</p>