

清研环境科技股份有限公司

2024 年度总经理工作报告

各位董事：

2024 年度，清研环境科技股份有限公司（以下简称“公司”“清研环境”）管理层在董事会领导下，本着对公司和股东高度负责的态度，严格按照《公司法》《证券法》等法律、法规和《公司章程》《总经理工作细则》的要求，忠实勤勉地履行职责，贯彻执行董事会、股东大会决议，基本完成了 2024 年度各项工作。

我谨代表公司管理团队向董事会汇报 2024 年度相关工作及 2025 年度工作目标，具体如下：

一、2024 年经营目标完成情况

单位：人民币万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动比例
营业总收入	7,317.15	14,160.86	-48.33%
归属于上市公司股东的净利润	-1,821.66	2,096.41	-186.89%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-2,258.57	886.93	-354.65%
项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	变动比例
总资产	93,101.44	96,132.28	-3.15%
归属于上市公司股东的所有者权益	80,710.60	84,828.37	-4.85%

二、2024 年度主要工作情况

1、品牌打造与市值管理

(1) 举行了第一届《创·道·荟》论坛暨成立十周年庆典活动，上百家媒体报道，提升了品牌影响力；

(2) 参加了德国环保展、马来西亚、中国香港等地的多个线上线下展会，寻求海外业务的拓展；

(3) 对接数类多个（批）股权类、运营资产类的并购标的，寻求公司战略转型的方向；

(4) 升级战略，引入“新合伙人”战略，降低重资产标的投资并购带来的风险，快速占领新场景和新商机；

(5) 建设清研环境品牌体系，首个 IP 形象“若璞”正式亮相；

2、加强市场运营的广度与深度

(1) 利用“双招双引”政策，开展长江经济带，长三角等多个区域的深度合作，但受限于政府支付能力，项目进度缓慢；

(2) 在巩固市政污水处理基本盘的同时，战略性拓展工业园区、石油石化等高附加值领域，成功将技术应用场景从传统市政污水陆续延伸至中海油矿井水处理、表面处理工业废水处理、印染废水处理、咖啡废水处理等工业废水领域并建立了相应的项目案例；

(3) 总经办带队走出去，考察拜访多个海外机构，获得香港特区政府 10 万港币资助 RPIR 沙田厂中试；

(4) 落地执行“新合伙人”战略配合区域深耕，与怀化产投建立了全面战略合作，在流域治理和固废处理等领域深度布局；

3、产品创新和研发

(1) 速分模块建立千吨级中试基地，实现与 AOA 工艺的初步结合；半淹没速分模块进入测定，效果可达预期；

(2) T-Bic 通过开发新型可压缩填料，模方生产成本较去年下降；年度设计规模超过 3500 吨/日；开发了应用于污水厂尾水深度脱氮的 T-Bic 生物脱氮池；

(3) 限氧 RPIR 进入全面推广阶段；好氧颗粒污泥颗粒化达 43%；

4、提高资产运营效率

(1) 充分使用公司资源，挖掘主动创造价值能力，获得新增融资授信并已部分签约，取得了一定的理财收益；

(2) 加强内控管理，建立财务预算分析体系；

5、提升组织能力

(1) 定期召开总经办会议，强化管理层的领导能力；

(2) 各部门于年初制定目标分解表，召开 8 次群策群力复盘会议进行月度总结汇报；

(3) 举办年初团建、爬山及节日庆祝、季度生日会活动，提高团队凝聚力；

(4) 完善人力资源管理体系，正式实施月度绩效考评制度。

三、2025 年度工作计划

2025 年，公司管理层将坚守公司发展战略，围绕主营业务不断提升核心竞争力，寻求转型发展路线，实现公司健康、可持续发展。具体经营计划如下：

1、坚持科技创新属性，以场景需求拉动技术与产品创新

未来公司将整合技术力量，依托已有行业领先技术及产品，围绕污水处理场景需求持续推动技术迭代与场景突破。全面推广最新一代 MCBR 产品替代原有 RPIR 产品系列。利用 MCBR 处理通量倍增，管道布置简易，投资费用显著降低的突出优势，在夯实污水厂提标扩容、黑臭水体治理等原有市场领域占有率的同时，拓展与 AOA 等最新工艺结合，MBR 工艺到期换膜更换为 MCBR 工艺，老旧污水处理厂紧缺用地下极限扩容等应用场景。持续优化提升 T-Bic 系列产品性能与成本优势，在原有农村污水治理，水环境改善等应用场景的基础上，拓展反硝化滤池，强化人工湿地等新应用场景。针对工业废水、市政污水等不同场景开发定制化工艺包，在典型场景打造示范工程的过程中，同步夯实可复制的解决方案，重点向工业园区、印染、石化、化工等污水处理领域扩展延伸。随着客户类型变化，未来公司的业务模式，所销售的工艺包会随具体项目类型、客户需求而变化。

围绕工业废水处理、危废固废资源化等与水处理紧密相关的环保细分市场，结合已有部分研发成果，通过与细分领域优秀的技术团队合作，以共同投资或技术改造方式，切入上述细分市场，拓宽业务范围。通过投资并购占领场景，通过技术创新改造提高收益，以技术创新来驱动发展，避免盲目做大规模而带来的后续发展潜力不足问题，也避免快速股权并购所带来的团队融合及商誉风险。持续围绕运营服务，场景拓展，技术提升开展新业务，抓住细分领域市场机遇。

2、推进新合伙人计划，向工业客户转型并拓展产业链

2025 年，公司计划通过合伙人模式引入专业人才与团队，通过互惠共赢的模式建立紧密合作，开发更多创新技术应用场景，提升在更多场景下的销售和服务能力。合资成立工业环保公司，进军印染、化工、石化、工业园区等工业废水处理、固废与危废处理处置及资源化等领域。公司现已与仁天环保科技有限责任公司共同投资怀化市本级污泥处理项目，并借此与怀化市产业投资集团有限公司建立了全面战略合作关系；与天润（山东）生态环境科技有限公司合作共同开发

的工业园区废水处理项目正在进行中；与浙江开创环保科技股份有限公司合作进入了中海油矿井采油废水的处理领域。

未来公司将进一步加强与“大学、大厂、大专家”创新创业者团队合作，整合各方资源优势，获得公司的健康发展，助力行业高质量发展。

基于这样的发展战略，公司的主营业务将从市政污水处理领域逐步延伸到工业废水处理、固废与危废处理处置及资源化等领域，业务收入也将不仅仅局限于水处理工艺包销售，将拓展至多品类高端环保装备、多系列环保工艺包生产销售，综合环保投资、运营、服务及资源化产品销售。客户类型由地方政府、水务集团更多转向工业类型客户。

3、落实区域深耕营销战略，强化服务属性

2025 年，通过推进新合伙人战略，引入更多技术和市场资源，公司将更大程度上获得新的技术，满足更多多样化的需求，解决产品丰富度不足，业务面单一的问题。未来面对客户时，公司提供的将不仅仅是污水处理相关技术产品，而将是包含污泥处理处置、餐厨垃圾处理处置、垃圾渗滤液处理，危废资源化利用等领域的一揽子解决方案。这将为极大助力区域深耕战略的实施，摊薄区域深耕过程所投入资源，获得协调推广的效应。

另一方面，公司将注重提供高质量的运营服务，通过与细分领域优秀的技术团队合作，以共同投资或技术改造方式，切入工业废水处理运营服务、污泥处理处置运营服务、餐厨垃圾处理处置运营服务等细分市场，拓宽业务范围，增加与客户的黏性，进一步加强区域市场的深度与广度。

四、其他说明

本报告如涉及未来计划等前瞻性陈述，是公司根据当前的战略规划、经营情况、市场状况做出的预判，并不代表公司对投资者的实质承诺，能否实现取决于市场状况等多种因素，存在较大的不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。

以上为对公司 2024 年的总结及对 2025 年的展望，特此向董事会汇报。

清研环境科技股份有限公司

总经理：刘淑杰

2025 年 4 月 25 日