

股票代码：000885

股票简称：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：2025-001

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 及人员	现场出席的中小投资者、机构及媒体等
时间	2025 年 5 月 15 日（星期四）10:00-12:00
地点	河南省郑州市郑东新区嘉苑路 38 号城发环境研发中心 1 楼
上市公司接待 人员姓名	董事长黄新民先生、总经理李戈先生、总会计师荣建军先生、董事会秘书李飞飞先生、职工董事郭予鹏女士、独立董事海福安先生、独立董事万俊锋先生及其他高管人员
投资者关系 活动主要内容 介绍	（一）总体情况介绍 2024年是城发环境战略转型的关键一年。公司秉持“让环境 生活更美好”的企业使命，坚守“绿色循环，生生不息，成为无废城市的建设者、低碳生活的引领者”的企业愿景，坚持“对标一流、聚焦主业、价值创造”原则，以打造国际知名环保科技集团为目标，持续弘扬城发“四千”精神，推进业务布局优化，持续深耕生活垃圾焚烧发电、高速公路运营等核心业务，协同拓展环境卫生服务、水处理业务、再生资源及海外市场。在各界的支持下，公司按照“四稳四进三提升”的总体要求，经营效益不断攀升，重点战略破局落地，资本运作、经营管理方面能力显著提升。 2024年度，公司实现营业收入66.11亿元，同比上升1.36%，其中

	主营业务收入63.90亿元，同比上升2.39%，主营业务收入占公司营业收入比例为96.66%；实现净利润12.29亿元，同比上升4.16%；实现归属于上市公司股东的净利润11.41亿元，同比上升6.18%。截至2024年12月末，公司总资产307.08亿元，同比上升5.42%。公司资产负债率为68.88%，较上年降低2个百分点；加权平均净资产收益率为14.31%，较上年降低1.04个百分点。 2025年，城发环境将围绕打造国际知名环保科技集团目标，以“优新提存”作为公司发展总牵引，即以“优新”做优增量，持续优化环保产业布局；以“提存”提升存量资产经营效益。全面贯彻“三基一稳一突破”主基调，即打牢基础、抓基层工作、练好基本功，以稳健发展促创新突破。具体地，强化科技创新、数智驱动、资本运营等核心能力，推动轻资产化转型与业务结构优化，深化绿色低碳与数智化融合，不断实现综合实力跨越式提升。 2025年一季度，利润总额3.79亿元，同比增长21.16%；净利润2.97亿元，同比增长19.08%。主要系固废处置、高速公路、环境卫生、水处理业务等各业务均较上年同期增长。其中环境卫生、水处理业务主要为2024年新落地项目转运营，固废处置系生产指标提升。营业收入15.36亿，同比增长13.19%；毛利率39.57%，较上年同期下降2.4个百分点；销售净利率19.36%，较上年同期增长0.96个百分点。 （二）主要交流问题 问题1：公司计划下步如何抓好存量资产管理？ 公司把“优新提存”作为下一阶段工作的核心主题，集中精力做好存量资产管理。一是全面加强生产预算管理，公司已经成立数智运营
--	---

部，以公司战略为指引，以提高生产经营效益为目标，统筹做好年度各板块经营目标制定；强化预算执行和动态过程管控，不断完善预算执行、监督体系，构建和完善涵盖各板块的预算指标过程体系，同时加强预算评价与考核落实考核结果应用。二是严格成本费用支出，持续突出降本增效，确保每分钱都花到刀刃上。深挖生产经营各环节降本增效潜力，同时大力争取增量政策资金，分毫必争增效益，持续提升公司资产收益水平。

问题2：公司在改进财务管理方面有什么措施？

一是促进应收账款的回收，公司定期召开专项会议，并自建回款云平台，借助化债政策，全力跟踪督促回收工作，以延缓应收账款的增长趋势。二是降低存量债务成本，通过统筹财务资源，制定全面的融资规划，充分利用城发环境在信用评级及存款储备方面的优势，通过多元化的合作模式降低债务成本。三是降低资产负债率，2024年公司垃圾焚烧发电项目全面转入运营阶段，通过稳定的垃圾处理量，提升运营效率，增加净利润，从而优化财务结构。四是注重成本管控，优化生产指标，全过程预算管控支撑公司经营，强化成本管控，有效促进年度经营目标的实现。五是开展费用管控，深入实施全面预算管理，前瞻管理月度预算，及时进行滚动预测和季度分析，强化预算管控，确保预算目标的达成。六是业财融合资产管理创新，加速业务与财务的融合，梳理并输出多项业务流程全景图，形成业财融合标准化手册，提高固定资产利用率，并构建符合公司现状及未来发展需求的预算指标库、表单模型，实现财务转型从核算型向价值创造型的跨越式发展。

问题3: 公司在市值管理方面做了哪些工作, 投资者关系管理方面未来有哪些规划?

城发环境严格履行上市公司职责, 建立健全投资者关系管理体系, 严控信息披露质量, 切实维护投资者合法权益, 不断优化市值管理工作。一是进一步搭建内部董秘运营体系, 开展“董秘服务团队训练营”培训活动, 提升董秘团队专业水平, 规范信息披露与投资者管理行为。二是持续加强与投资者互动沟通, 承办了深交所“踔厉奋发新征程 投教服务再出发——走进上市公司”河南站及新疆站两场专场活动, 并举办线下年度业绩说明会, 荣获第十八届中国上市公司价值评选成长百强称号。公司将不断强化战略定位与业务聚焦, 强化“国际化科技环保集团”标签, 结合“黄河生态保护”“无废城市”等国家战略, 突出公司在区域环保治理中的重要性。加强市场沟通与预期管理, 制定稳定的分红政策传递盈利信心, 做实做深ESG治理及披露, 精细化IR管理, 建立市值管理机制。

问题4: 公司在供排水一体化战略上取得了哪些突破性进展?

2024年, 面对近年来供排水市场化产业变革, 公司主动靠前、全力推进省定战略任务, 牵头编制全国首个省级《供排水一体化整合方案》, 推动5项省级系列政策出台。组建整合主体信阳城发水务有限公司, 将区域64万吨供排水项目全部纳入统一运维管理, 以“城发方案”实现了全省首个地级市信阳试点“破冰落地”, 打造了“一城一企”供排水一体化样板, “一城一网”智慧管控平台建设持续开展, 通过模式复制实现管理规模快速扩张, 连续中标信阳市县、巩义、长垣等污水项目, 运营管理规模翻番, 其他地市项目有望批次落地, 有望成为城发

环境发展新的增长极。

问题5：请介绍下一步公司再生资源业务发展规划及业务进展。

公司将以“两网融合、利他共生”为核心理念，采用“智能回收+智慧物流+精细分拣+高值利用”的创新模式，搭建“嘚嗒回收”线上回收平台，承载服务、溯源功能，构建三级网络，编织回收利用“一张网”，助力全省再生资源实现全面回收、精细分拣、高效中转、高值利用。

目前，公司已在郑州、许昌等地落地项目。郑州再生资源分拣中心项目聚焦“智能回收、智慧物流、精细分拣”，致力于再生资源回收体系建设。许昌循环经济产业园推进“精细分拣、高值利用”，打造中原循环经济创新高地。项目将在完善再生资源回收利用体系、推动再生资源行业转型升级、促进垃圾分类持续开展和助力“无废城市”建设等方面发挥示范和引领作用。

问题6：公司下步科技创新和数智化建设方面有什么思路？

科技创新是一项重要国策，也是我们企业下一步向数字科技型企业全面转型的重要抓手。近两年我们非常重视此事，立足长期主义加大科技投入力度，并成立了3060研究院和博士后流动站，目前我们招聘了5名博士，计划在研发中心一楼建立年轻人创业孵化器，做优做实公司申报的省级实验室，与高校合作、与几个投资基金共同建立大学生创业孵化基地。同时建立环保产业技术资源聚合平台，聚焦以技改提升、工艺提升、技术探索等方式，推动公司实现科技降本和科技增收。

数智化建设方面，公司依托城发数智转型图谱，加快推进数智转型。一是借力数字化打通业务边界和层级壁垒，实现管理流程融合再

造，打造自动实时可视的一体化数智管理平台。二是复制“智慧电厂”“智慧环卫”等大批数智化标杆项目开发经验，推动“智慧+”应用。三是深化与互联网龙头企业合作，孵化“环保智能云”，建立“环保大模型”，加快打造对外输出的数字化服务体系和产品，实现环保产业产数融合新突破。

问题7：高速公路板块未来发展计划，还有没有新的投资计划？还是主要保持当前三条公路的稳定运营？

目前，高速公路板块所属的三条公路运营良好。公司结合政策和市场变化情况，前瞻开展政策研究，进行高速公路改扩建可行性论证的前期准备工作。同步创新探索服务区建设升级，丰富服务区业态，利用路域资源和沿线设施，开发光储充等路衍经济项目，具体情况公司会及时公告。

问题8：贵司2025年度有无定向增发等融资需求？

目前公司已经提交了“关于提请股东大会授权董事会办理以简易程序向特定对象发行股票”的股东会议案，正在等待股东会审议，后期根据公司发展需要，如有需求则进行统筹安排，具体情况公司会及时公告。

问题9：收购傲蓝得公司后，对公司的经营会带来哪些影响？

收购傲蓝得是公司迈向行业前列的重要举措。傲蓝得公司是省内的环卫龙头公司之一，在河南省内环卫市场有较强影响力。城发环境收购傲蓝得，属于强强联合，收购完成后将会给公司带来以下影响：

一是为公司注入新的盈利增长点。傲蓝得自身具备良好的盈利能力和现金流表现，收购傲蓝得后有助于公司环卫业务做大体量，具备

	更强的市场拓展及项目运营能力，承接近年来持续释放的环卫市场。 二是有助于协同推动公司存量资产质量提升。傲蓝得注入业务与公司存量业务具有良好协同效应，既可为公司垃圾焚烧发电项目拓展垃圾，亦可与循环资源回收项目“两网融合”。 三是将为公司后续业务拓展提供支撑。傲蓝得项目多位于郑州、苏州、无锡等地区，具有广阔的市场拓展机遇。 问题10：公司如何看待目前应收账款情况？ 截止2025年一季度，公司应收账款约40亿元，是垃圾处理费和国补及省补电费等应收账款随着项目运营规模和营业收入的提升而相应增加的必然结果，可能导致经营性现金流承压、资金周转效率下降及坏账计提比例提升，但基本属于高信用等级的应收账款。 关于应收账款的解决，一是抓住国家关于应收账款的政策性措施，比如去年年底的化债政策。借助城发环境的国有平台属性优势，公司一些外欠项目被列入化债清单。二是建立公司内部机制，这对每个项目经理都有所要求，应收账款直接与工资、奖金、票子和帽子挂钩。三是加大使用者付费比例，比如改供热后直接供给用汽的工业用户和民用商户用户，快速回笼资金，利润也更可观。四是考虑利用资本市场解决，公司正在研究国补问题，即ABS发行等资产证券化手段，当然也存在一定程度上技术障碍。 问题11：公司下步业务布局方向是什么？ 2024年下半年，城发环境召开了战略研讨会，梳理了公司现有业态，我们根据业务发展和能力成熟度，将现有业务划分为基石、成长、探索和存量业务，未来公司将做大基石业务、发展成长业务、培育探
--	---

	索业务、转化存量业务，优化调整现有业务布局。具体来说： （一）做大固废基石业务 当前固废业务已成为公司发展基本盘，下步公司将依托静脉产业园布局，配套环卫、供热供汽、餐厨污泥和医废项目，打造“前端覆盖+末端协同+横向拓展”的一体化“大固废”产业生态，提高一站式环境综合处置能力；同时，加大力度并购优质垃圾发电项目，发挥公司专业化能力优势，紧抓市场契机，提升公司固废市场占有率。 （二）发展成长业务 主要包括水务、再生资源回收、城市服务、海外业务。 ——水务业务方面，为解决河南省供排水资源碎片化和孤岛问题，还有建设标准和运营管理标准不同等问题，“国有使命、企业属性”的定位在这一业务上体现的淋漓尽致，我们主动对接、高位谋划，经过一年的打磨，在信阳等地成功打造了供排一体化试点，下步将紧抓政策窗口期，以全省供排水一体化工作为抓手，加快整合省内供水污水项目，在接下来的一两年内会有比较快的发展。 ——城市服务业务方面，实际上环卫业务已经连续三年发展，收入利润翻倍。近期我们完成了宇通重工下属公司傲蓝得环卫的收购，通过这个项目使得我们在郑州市、无锡市、济宁市的市场份额有了突破，城市服务业务市场占有率在省内也做到了头部，如果今年情况乐观，营业收入将会有大幅增长。 ——再生资源回收方面，环卫工作实现了垃圾分拣收运网络与再生资源回收网络的“两网融合”，我们还要继续做深两园融合，即循环经济产业园与静脉产业园的融合。如何操作呢？公司致力于打造一个
--	---

	科技类电子交易平台，在平台上完成撮合交易。实现这个业务，一是解决算法流量等各个方面匹配需求的技术问题，我们正在与国内最好的企业合作推进这件事。二是解决政策性问题。大家都知道收破烂是隐性经济，通过电子交易平台将业务规范起来，变得真实可追溯。加快编织全省再生资源回收“一张网”是一件共赢的事情，成为公司“二次创业”的重要抓手。 ——海外业务方面，公司将把握海外业务蓝海市场机遇，积极拓展“一带一路”海外市场。 （三）培育探索业务 公司将积极前瞻性布局与公司产业融合的新赛道，比如环保装备制造、飞灰利用、人工智能大模型应用场景、碳交易等业务，按照“小规模试水，分轮投入”的原则，建立新技术、新模式、新业务的筛选“漏斗”，尽快跑通商业模式，为规模化发展创造条件。比如我们今年做了一件事，拿到了东锅城发的控股权，公司准备将其打造成为环保行业配套的装备企业，正在研究并开发新产品，包括锤式挤压机等。 （四）转化存量业务 持续发挥交通业务现金流支撑作用，做好环保集成服务业务的内部协同，加快退出非主营业务领域。
附件清单 （如有）	无
日期	2025 年 5 月 15 日