

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：2026-002

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 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（国投证券业绩交流会）
参与单位名称及人员姓名	国投证券股份有限公司；国泰基金管理有限公司；华龙证券股份有限公司；国新投资有限公司；华富基金管理有限公司；创金合信基金管理有限公司；泉果基金管理有限公司；贝莱德基金管理有限公司；中国人民养老保险有限责任公司；中邮人寿保险股份有限公司；中信建投基金管理有限公司；招商基金管理有限公司等线上投资者。
时间	2026年4月7日（星期二）15:00-16:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、财务总监：庄五营；董事会秘书：王建强；证券事务代表：李彦霞
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司业绩情况介绍 公司就2025年经营情况及业务亮点进行了介绍。公司业绩连续多年稳定增长，2025年度实现营业总收入18.73亿元，同比增长12.62%，实现归属于上市公司股东的净利润3.82亿元，同比增长19.04%。介绍完整体情况后，参会人员与投资者开展了深入的沟通

交流。

二、互动交流

问：公司环保装备销售同比下降原因是什么？

答：公司 2025 年装备业务订单金额同比保持较快增长，但其销售收入下降，主要是：公司环保装备销售订单的交货周期一般在 1—2 年不等，除了正常供货周期外，收入确认也受项目整厂验收影响。2025 年收入下降主要因部分项目未达项目整厂验收节点，因此未确认收入，后续会随着订单交货及整厂验收陆续确认收入。

问：公司后续收并购的方向、计划及资金安排是什么？

答：公司重点筛选基本面良好、具备供热潜力的项目，优先布局能与现有项目形成片区协同的标的。并购后通过供热拓展、技改升级、精细化运营等举措提质增效，可快速提升项目业绩。例如石家庄项目收购后首年净利润大幅增长，晋州项目交割后首月扭亏为盈，并与石家庄项目形成区域协同优势。

资金安排方面，公司现金流稳健，2025 年经营活动现金净流入 7.71 亿元，同比增长 13.05%；资产负债率 52.33%，处于行业较低水平，叠加 AA+主体信用评级，2025 年公司取得银行间超短融及中期票据 10 亿元额度，公司债券 20 亿元额度，仍具备充足债权融资空间。同时，公司将积极运用资本市场平台，合理搭配股权及债权融资工具，满足业务发展资金需求。综合来看，公司资金储备充裕，可有力支撑项目并购。

问：公司平南、贵港项目的最新进展如何？

答：平南项目于 2026 年 4 月 2 日完成工商变更，贵港项目积极推进交割中，后续进展将及时履行信息披露义务。

问：公司四大绿色热能中心目前的建设进度及预期目标是什么？

答：在绿色热能方面，全力推进供热业务规模化发展，持续扩大市场份额，进一步夯实行业领先地位，构筑更加坚实的竞争优势壁垒。

（1）宁波片区：在巩固慈溪项目优势，继续发掘存量的同时，将宁波项目打造为宁波石化经济技术开发区的绿色能源动力中心，深化与需求绿色能源的大型化工企业的战略合作，充分挖掘绿色价值，进一步扩大宁波片区供热规模，巩固全国最大综合性绿色热能中心之一地位。

（2）河北片区：推进石家庄项目热力提升工程建设，以满足市场需求。加快晋州项目供热提升，发挥河北片区的协同效应，构建高效稳定的热能供应网络，提升供热规模。

（3）绵阳片区：拓展三台项目规模，推进绵阳项目供热审批，挖掘江油项目潜在供热客户；将绵阳片区培育成西部地区绿色热能示范工程，助力区域低碳转型，并形成公司新的绿色热能中心及利润增长引擎。

（4）其他重点项目：提高晋城项目、玉溪项目、防城港项目移动供热量，探索管网供热可行性，增强市场覆盖；争取衡阳项目供热市场开发；持续挖掘潜在供热合作机会，推动业务多元化发展。

问：参考石家庄项目，并购项目整合周期、扭亏路径是什么，未来并购项目拓展中可从哪些方面着手挖潜？

答：参考公司标准化并购整合的成功经验，石家庄项目并购后首年净利润同比增长约 5000 万元；晋州项目交割后首月实现扭亏为盈。

我们认为在项目并购过程中，各项目资源禀赋与挖潜空间存在差异，并购整合方案需因项施策。整合、挖潜路径主要涵盖四个维度：一是强化区域协同，如石家庄与晋州项目在人员配置、集中采购、垃圾调配等方面实现区域一体化运营，有效摊薄综合成本；二

	<p>是深耕高值化业务，公司凭借供热领域先发优势及成熟运营经验，积极拓展供热等高值化业务；三是前置技术研判，依托丰富的投资运营经验，尽调、投资决策阶段即组织工程、技术、运营团队深度评估项目现状，精准识别技改空间与效益释放潜力；四是发挥研发成果产业化对运营效益的提升作用，将自身技改和研发成果经验在并购项目上复制，保障项目运营效率提升。</p> <p>问：国补退坡对公司盈利的影响有多大？</p> <p>答：国补退坡对 2022 年后拿到批文或开工建设的新项目影响较大，公司已投产项目多为非竞争性项目或已拿到竞价批文的项目。对于新投产项目，特许经营协议调价条款通常有明确约定，未达到投资收益率时会根据恢复同等经济地位调整垃圾处理费，以保障项目收益。同时，公司将积极拓展周边供热业务，通过研发成果落地和技改，管控成本、提升发电效率，减轻垃圾处理费调价的财政压力。</p> <p>问：公司截至 2025 年底的应收账款情况如何？</p> <p>答：公司项目的质量较好，项目所在地财政情况普遍比较不错，应收账款回款周期基本控制在 1 年以内。截至 2025 年末，1 年以内的应收账款占比约 70%；2 年以内的应收账款占比约 92%；超过一年的占比相对较小。</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>2026 年 4 月 7 日</p>