股票代码：300172　　股票简称：中电环保

中电环保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	☑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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	本次调研来访机构共 10 家：东方财富、华海资本、约牛软件、雍心调研、信三百基金、多伦多（香港）基金、中衡一元、量函基金、江苏天鼎、淳阳基金；机构代表及个人投资者参与人员合计 16 人。
时间	2026 年 11 月 2 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	财务总监：张维 董事会秘书：许瑞青 证券事务代表、投资与审计部部长：赵凌 证券专员：崔俊蝶
投资者关系活动主要内容介绍	**各位投资者参观了公司的环保产业创新平台，之后交流的主要问题和公司回复如下。** **1、问：2025 年营收下滑而净利润增长的主要原因是什么？** **答：**2025 年公司营收有所下降但净利润实现增长，主要得益于公司持续优化业务结构、提升高毛利项目占比、严格管控各项费用，叠加资产信用减值损失转回等因素共同影响；其中扣非净利润大幅增长，更反映出公司主营业务盈利能力和经营质量的实质性改善。 主要得益于三方面核心驱动：一是，业务结构持续优化，毛利率稳步提升。公司坚持聚焦高附加值、高技术含量核心业务，依托技术优势与全产业链布局，主动优化订单结构，提升整体盈利质量。二是，精细化管理落地，费用管控成效显著。全面推进降本增效，严格管控各项费用支出，提升运营效率，有效对冲收入端波动对利润的影响。三是，风险管控持续强化，信用减值损失转回。加大应收账款及长账龄款项催收力度，资产质量持续改善，相应信用减值损失转回，进一步增厚当期利润。 **2、问：公司投资并购的考量方向是什么？** **答：**公司坚持“主业筑基、创新驱动、资本赋能”的发展思路，围

	绕主营业务及产业链协同方向，持续优化产业布局、提升核心竞争力。公司横向关注行业内具备核心技术、优质团队及市场资源的优质企业；纵向聚焦产业链上游高端装备、新材料、新技术等领域，完善产业链条，助力公司向高端化、智能化方向升级。结合环保行业发展趋势及公司自身实际，公司资本运作将侧重具有中长期战略意义的产业整合，重点关注与现有业务协同性强、具备高壁垒与高成长潜力的科创领域。 公司将持续关注行业发展趋势，围绕核心业务审慎考察潜在标的，严格按照法律法规及内部决策流程推进相关工作。 上述战略方向为公司发展思路，不构成任何承诺或保证；相关事项存在较大不确定性，包括但不限于标的筛选、商业谈判、业务整合及政策变化等风险。公司不存在应披露而未披露的重大信息，后续若相关事项达到信息披露标准，公司将及时履行公告义务。 **3、问：公司新兴赛道布局规划？** **答：**公司夯实现有主营业务基本盘基础上，积极培育盐湖提锂、智算液冷水处理、新能源、新材料水处理等新兴业务，相关新兴业务暂未实现规模化商业化，产业化存在不确定性，请投资者们注意投资风险。相关技术及产业化进展如达到信息披露标准，公司将及时履行信息披露义务。 **4、问：投资者回报安排，如何看待二级市场估值、流动性及股价表现？** **答：**在投资者回报方面，公司坚持稳健分红思路，将结合经营实际情况合理制定分红方案。二级市场股价走势受宏观经济、行业周期、市场资金偏好、板块估值波动等多重外部因素影响，属于市场化交易形成的结果。公司持续关注二级市场表现，始终把夯实内在经营价值作为维护股东利益的基础，主要开展以下工作： （1）深耕主业，稳固拓展工业水处理、市政水环境、固危废资源化、烟气治理及节能降碳等成熟业务，保障存量项目履约交付，深挖业务增量；同时积极培育新兴业务，持续优化订单结构与业务布局。 （2）强化现金流管控、应收账款全流程管理，完善内控体系，严控经营风险，保障上市公司资产安全。 （3）按照公司章程及利润分配政策，在符合分红条件时实施现金分红；后续会结合公司盈利水平、现金流、长期发展战略，统筹包括分红在内的各类股东回报方式。 （4）积极通过业绩说明会、机构调研、线上交流等多渠道，客观传递公司技术、项目与经营情况，增进市场对公司基本面的理解。

	5、问：公司盐湖提锂业务核心技术及推进进展？ **答：**公司依托纳滤膜分离及膜浓缩、树脂吸附、蒸发结晶等核心水处理技术，组建专业盐湖提锂研发团队，已完成核心环节工艺路线及关键设备研发，针对不同盐湖卤水禀赋开展“一湖一策”方案研发，持续优化工艺参数与运行稳定性。 公司持续与国内锂资源相关企业开展技术交流、样品测试及商务对接，结合客户卤水条件开展方案论证。盐湖提锂项目受资源条件、客户规划、项目招标、行业市场环境多重因素影响，首个商业化项目落地时间存在不确定性，短期内不会对公司业绩产生实质性影响。公司将持续跟进行业及客户项目进展，推动技术成果实现工程化落地。 **6、问：算力领域液冷水处理业务的技术储备、市场拓展及商业化进展如何？** **答：**智算中心冷板式液冷水处理是公司培育的新兴业务。公司全膜法水处理、闭式循环水处理、废水处理等技术，与液冷配套水处理技术同源，可提供电子级超纯水制备、密闭循环水质长效管控、废水资源化一体化成套解决方案及托管运维服务。 目前公司面向算力聚集区，对接算力园区运营商、地方数字平台、头部液冷温控厂商，开展技术交流与渠道合作，推进示范项目培育；该业务尚处于市场拓展培育阶段，整体尚未形成规模化经营贡献，项目落地、订单获取存在不确定性。 **7、问：钢材、铜等原材料价格波动对项目成本带来哪些影响，公司有哪些应对措施？** **答：**公司致力于为工业和市政提供环保系统解决方案，业务模式覆盖研发设计、设备系统集成（EP）、工程总承包(EPC)、核心装备制造、设施运维和项目投资等。营业成本中设备制造与原材料采购占比较高，钢材、铜及石油产品价格波动直接影响成本。 公司建立设备及原材料价格常态化跟踪研判机制，实施集中批量采购，动态调整采购策略；扩充合格供应商储备库，搭建线上竞价采购平台；精细化库存管理，合理提前储备关键原材料，对冲原材料短期涨价冲击；同步优化内部采购审计、供应链管控流程，多渠道拓宽采购渠道，通过工艺优化、装备国产化替代、集中采购多重手段对冲原材料价格波动带来的成本压力。 **8、问：当前应收账款整体情况如何？公司回款管理及风控清收措施有哪些？** **答：**伴随公司业务规模的持续扩张，叠加宏观经济环境、地方财政收支承压、下游市场主体经营波动等多重因素影响，公司项目回款

	难度提升，应收账款余额规模较大、回款周期相对较长。应对措施如下： 公司客户主要为大型企业及各地政府部门或其授权单位，客户整体履约能力、信用资质良好。公司搭建全流程闭环应收账款风控与清收体系，从源头降低坏账风险：项目投标前置客户征信、资金来源尽调；项目履约阶段动态跟踪客户经营、资金拨付进度；建立分级催收机制，回款指标与管理层、中层、员工的个人绩效考核挂钩，压实回款主体责任；针对长账龄逾期款项制定专项催收方案，在商务协商基础上，积极运用诉讼、仲裁、强制执行等法律工具依法追索债权，充分借助司法程序强力推进长账龄欠款清收，依法维护公司合法权益，全力提升逾期款项回收成效，保障公司经营性现金流稳定安全。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 2 日