

证券代码：300425

证券简称：中建环能

中建环能科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026【001】

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	九一私募、军民融合产业投资、北京紫微星石私募、浙江秘银投资、蓝海基金、疆亘资本等7名投资者
时间	2026年1月22日10:00—11:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、总裁兼董事会秘书王哲晓先生；证券事务代表贾静女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司在水环境治理领域和同行业公司相比，核心优势在哪？</p> <p>答：公司的核心优势是对客户需求的理解，以及以先进技术产品为核心的场景化服务能力。凭借35年的技术积累与创新精神，公司构建起较为完善的技术产品体系、工业化生产和集成能力、全产业链解决方案经验，以及对客户需求的深度理解和快速响应能力。</p> <p>基于对行业的分析研判，公司围绕客户需求，在业务层面聚焦厂网河湖整体网联、城镇污水高效处理、污泥低碳干化焚烧、钢铁煤炭废水回用四大场景，以及以全资子公司江苏华大为主体的离心机业务，即“4+1”业务布局。以技术和产品为核心，打造标准可复制模式，配套模块化安装工程，构建综合优势客户服务能力。以城镇污水高效处理为例，公司聚焦市政应急扩容、工业园分布式新建、存量设施原位提效等细分场景，依托</p>

“低碳、智慧、集约”的解决方案，已形成显著的差异化竞争优势，尤其在市政应急扩容领域，凭借“全栈式”速装模块化技术体系，形成建设周期、占地面积和综合成本等方面行业领先优势，并成功落地多项快速部署的标杆项目。

2. 2025 年前三季度营收相比去年有增长，但净利润同比下降，请问主要原因是什么？

答：前三季度同比下降主要原因为：一是公司持续加强技术创新与市场拓展，研发费用同比增长；二是受限于政府及平台公司客户的资金状况，回款面临较大压力，信用减值损失计提增加；三是受外部环境影响，市场竞争加剧，毛利率下滑。未来，公司将深刻理解并匹配客户需求，聚焦“4+1”优势场景，构建有竞争力的综合服务能力，同时提升精细化管理能力，促进企业降本增效，提升企业效益。

3. 企业应收账款情况是怎样的？

答：按账龄划分，公司长账龄应收账款占比低，且已按会计准则充分计提减值准备；按客户类型划分，大部分为国有企业和政府平台，应收账款风险总体可控，但对公司业绩造成一定的压力。公司高度重视应收账款管理工作，为此公司已经采取诉讼、成立由主要领导牵头的应收账款专项清收小组等多种方式切实落实应收账款催收，加快应收款项回收等工作。

4. 公司是否有出海的计划？

答：目前公司海外业务占比较小且对公司经营业绩不构成重大影响。公司将依托磁分离产品、离心分离等产品作为出海重点，结合当地政策和需求关注市场机遇。

5. 技术路线选择的主要考量是什么？

答：公司技术路线选择是基于充分的市场评估，确认经过努力可以创造更好的客户价值才会选择并进行资源匹配。各条技术路线都有其优劣势，关键在于识别其独特的应用场景，深刻理解并响应客户需求。

	<p>6. 公司对企业未来发展是怎样规划的?</p> <p>答：外部环境已发生变化，对于环保行业的理解需要调整。未来公司将坚持“惟精惟一，迎难而上”的企业精神，围绕“4+1”优势领域，努力做到事业有高度、城市有深度、管理有精度：一是坚持战略定力，以客户需求为导向，持续优化优势场景服务能力，在细分领域做深做透，将产品和服务精准匹配到不断细化的客户应用场景当中；在市场布局上，以重点城市和大客户为目标，培育多个城市公司，深耕区域市场，快速响应客户需求；不断提升精细化管理能力，在竞争激烈的市场环境中，围绕产品和项目全生命周期不断提升履约能力与盈利能力。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026年1月22日