

金科环境股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-01

| | |
|----------------------|---|
| <p>投资者关系活动类别</p> | <p> <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 checked="" type="checkbox"/>路演活动 <input type="checkbox"/>现场参观 <input type="checkbox"/>其他（投资者交流活动） </p> |
| <p>参与单位</p> | <p>东吴证券股份有限公司、平安基金管理有限公司、前海开源基金管理有限公司、杭州哲云私募基金管理有限公司、摩根基金管理（中国）有限公司、北京祥东资产管理有限公司、财信证券股份有限公司、友安众晟资产管理（杭州）有限公司、恒昇基金管理（以上机构排名不分先后）</p> |
| <p>公司接待人员姓名及职务</p> | <p>公司董事长、总经理张慧春先生 公司副总经理、董事会秘书陈安娜女士</p> |
| <p>时间</p> | <p>2026年3月4日</p> |
| <p>地点</p> | <p>深圳</p> |
| <p>投资者关系活动主要内容介绍</p> | <p>一、公司介绍</p> <p>（一）公司发展历程</p> <p>为实现全社会拥有可持续、充足、可靠且可负担的高品质水——即“水自由”，以“AI 为人类带来水自由”为使命，以“成为用 AI 实现人类用水自由的创新者和领导者”为愿景，持续推动水资源的高效利用与可持续发展。公司核心产品包括新水岛®智能节水装备和水萝卜®AI 智能体。</p> <p>公司二十年深耕高品质水领域，承接了上百个水深度处理及资源化项目，拥有众多国家重要项目业绩和荣誉，包括为北京冬奥会配套的崇礼和延庆主会场饮用水厂、为南水北调水进京配套处理的石景山等多个水厂、获得国家优质工程奖的雄安新区第一自来水厂、国内首座 30 万吨级纳滤深度处理项目并荣获 GWI “2022 全球水奖-年度最佳市政供水项目”金奖的张家港第四水厂、获得“江苏省长江流域生态保护和修复工程项目”专项补助资金的多个无锡污水资源化项目、获中央基建预算资金的唐山南堡经济开发区污水资源化回用项目等。</p> <p>（二）公司 AI 技术能力演进</p> <p>公司是国内水处理领域首家将 AI 技术深度应用于全流程运营的企业。2014 年，公司开发并多维应用 BIM 工具，贯穿水厂设计、建设以及后续的运维服务。公司采用膜管家智慧膜运营管理系统，基于公司开发的专家系统软件为用户提供专业化的线上远程服务和线下现场服务。2021 年，打造数字双胞胎建设管理平台及运营管理平台，实现少人值守。2023 年，公司持续提升水厂双胞胎智慧运营管理平台的产品功能和价值，内置水处理工艺仿真</p> |

模型并结合 AI 算法，以人工智能（AI）技术代替生产运营人员的判断与决策，建立了更稳定、更高效、更经济、自主运行的智慧化水厂，实现无人值守，保障水处理系统稳定达标生产。2025 年，公司自研推出水萝卜®AI 智能体，融合了自研的工艺优化预报与决策模型、计算机视觉、听觉、红外等感知 AI 模型以及国产大语言推理模型，实现了水厂运行的无人值守，自主保障水厂安全、高效运行，且综合成本最优，荣获“AI 产业创新场景应用案例”认证。

（三）工业化产品“新水岛®”的推出与落地

AI 技术带来了行业的再造和革命。依托 AI 数智化技术的深度应用，公司得以迭代推出工业化产品——新水岛®智能节水装备。

2023 年 3 月，公司发布了第三代产品化产品—新水岛®1.0，2024 年 7 月，公司发布新水岛®2.0 产品。新水岛®融合工艺、材料、化学等多学科前沿技术，适用于多种水深度处理及资源化场景。相较传统工程水厂，新水岛®全面提升安全稳定性、效率与灵活性，实现占地面积节省 90%、交付时间缩短 90%、运营人员精简 90%，全生命周期成本降低 50%。

公司通过产品化的水厂、分布式布置、资源化再生循环、智能化运营的组合实施，可以让社会获得可持续的、充足的、可靠的、可负担的高品质水，为人类带来水自由。

截至 2025 年底，公司新水岛®产品累计交付 13 套（其中出口新水岛®2 套），水萝卜®AI 智能体累计交付 14 套，实现了产品“0 到 1 的成功验证”，进入到“1 到 N 规模化应用推广阶段”。

（四）2025 年公司全面完成“产品与科技公司”转型的核心目标

2025 年，公司达成了全面完成从“工程公司”向“产品与科技公司”转型的核心经营目标，完成了适配产品与 AI 科技发展的组织架构及人才结构全面调整：组织层面打破传统工程项目制架构，撤销方案、设计等相关部门，搭建产品技术、制造两大核心体系；人才与技术层面，重点引进通信、汽车、新能源等科技及高端制造领域龙头企业的跨界人才，同时与武汉大学联合成立人工智能创新研究中心，聚焦前沿 AI 技术在水处理领域的底层研究与创新应用，持续强化企业创新基因及能力。

公司整体经营保持稳健，新水岛®智能节水装备和水萝卜®AI 智能体相关业务呈现良好发展态势。

二、交流问答：

1、与传统工程模式相比，新水岛®有何优势？

答：相较传统工程水厂，新水岛®实现占地面积节省 90%、交付时间缩短 90%、运营人员精简 90%，全生命周期成本降低 50%。公司通过产品化的水厂、分布式布置、资源化再生循环、智能化运营的组合实施，可以让社会获得可持续的、充足的、可靠的、可负担的高品质水，为人类带来水自由。

通过分布式部署，新水岛®可节省巨额配套管网投资；工业品流水线的批量生产模式以规模效应带来吨水成本的降低；同时，新水岛®实现了从不同工艺单元相互割裂的“组合工艺”向有机融合成一体的“融合工艺”转变突破，为“稳定可靠的短流程工艺”替代“打补丁式的长流程”奠定了坚实基础，进一步削减冗余配置，优化建设成本。此外，新水岛®应用人工智能

(AI) 技术取代了人员运营管理工作，重构并优化了水厂生产运营流程，有效保障水质水量稳定达标，延长设备寿命，显著降低运营成本。

2、新水岛®产品目前落地情况如何？

答：截至公司 2025 年年底，公司累计交付新水岛®产品 13 套，包括出水主要回用于健鼎电子、统盟电子、高德电子及能达热电等企业客户的无锡龙亭项目、供给异质结电池企业生产用水的舟山项目、出水主要用于手机背板生产企业生产用水的开封兰考项目，处理锂电池隔膜及芯片硅片废水的太原阳曲项目、服务于热电企业的石家庄裕华项目、服务于电子元器件及组件制造业企业的江苏盐城项目等，切实解决了城市、园区和工业企业的水短缺、环境容量不足、用水成本高、水资源使用效率低等一揽子问题。13 套产品中，有两套出口至泰国市场，实现海外市场产品销售突破。

3、新水岛®产品的市场认可度如何？

答：截至 2025 年年底，公司累计交付新水岛®产品 13 套，新水岛®产品推广呈良好发展态势。

2024 年 7 月，新水岛®产品纳入《北京市创新产品目录》；2025 年 7 月，新水岛®获得由北京市科学技术委员会等部门联合颁发的“北京市新技术新产品（服务）”证书；10 月，公司获得中国质量认证中心颁发的“环保产品认证证书”；2025 年 11 月，新水岛®入选工业和信息化部、水利部联合发布的《国家鼓励的工业节水工艺、技术和装备目录（2025 年版）》。公司产品的技术先进性、创新性及环保效益得到市场及官方权威认可，新水岛®品牌的公信力与市场影响力进一步提升。

4、新水岛®产品可以应用于哪些场景？

答：新水岛®广泛适用于工业、园区、城镇海水淡化等应用场景，可作为高品质供水基础设施（城镇、园区、工业）的替代方案，以常规水源（水库水、地下水、河道水等）和非常规水源（污水、矿井水、苦咸水等），为工业企业、工业园区和城镇提供高品质供水，成本和安全性方面更具竞争力。

5、2025 年公司业绩波动是什么原因？

答：2025 年公司达成了全面完成从“工程公司”向“产品与科技公司”转型的核心经营目标，主要措施和导致业绩变动的原因如下：

（1）公司主动控制市政类传统水处理技术解决方案业务的市场开发工作，减少该类项目订单的获取，造成对应的业务收入和在手订单较上年同期减少，以及个别在执行的市政类水处理技术解决方案项目毛利率较低，导致公司整体毛利润下降。

（2）公司加大国内、国外市场的新水岛®推广力度，特别是对市场、产品品牌建设及推广活动投入显著增加，导致销售费用增加。

（3）公司个别投资建设的污废水资源化项目陆续投入运营，导致项目借款利息计入财务费用的金额同比增加，由于项目尚处于投运初期，产能和收入在爬坡阶段，因此对公司利润造成压力。

6、请问公司新水岛®产品的市场空间如何？

答：在政策强力推动与水资源约束趋紧背景下，中国节水产业加速发展。国家坚持“以水定城、以水定地、以水定人、以水定产”的“四定”原则，全面推进再生水利用、工业节水提标改造以及非常规水源的开发利用。随着自来水价上调与工业水耗标准升级，再生水成本优势凸显，应用场景快速拓展。2024年，全国工业用水量达971亿立方米，叠加高品质饮用水需求持续增长，节水技术、高端水处理装备与智慧化水效管理系统的创新融合，新水岛®发展空间广阔。

7、请问贵公司是否也涉足海水淡化业务？

答：是的，公司目前在舟山已经有海水淡化项目应用。海水淡化技术的核心为反渗透。公司深耕水处理行业多年，工艺技术积累丰富，同时公司不断完善新水岛产品系列及技术储备，涵盖海水淡化场景突破。

8、现在转为产品模式后，除一次性交付外，公司后续还有长期服务收入吗？

答：针对新水岛®产品，公司可提供线上线下的(O2O)配套服务以及提供托管运营服务模式，全面提升产品的增值服务。Online 线上服务：通过公司自主开发的“水萝卜®”智慧运营管理平台，提供AI工艺管理、在线智能巡检和计算机视觉管理等核心功能，全面实现水厂无人值守，高效运营。Offline 线下服务：通过线下专业团队，提供预防性周期维护、膜系统清洗、常规药剂补充等现场服务，实现专业、实时、高效的运营管理服务，可为公司贡献稳定的中长期收入。

9、海外市场方面有何进展？

答：在阿联酋区域，公司创新性地开展新水岛®实验性应用，助力当地土壤修复与生态治理工程。新水岛®采用模块化设计，具备运输便捷、安装灵活、可按需迁移等优势，大幅缩短部署周期，显著提升系统在复杂地理环境下的适应性与可扩展性。依托先进的膜分离核心技术，系统可高效去除水中溶解盐分、有机污染物、细菌及病毒等多重杂质，结合智能化运行管理，确保产出水水质满足高标准灌溉要求。2025年6月，该项目顺利完成中试阶段，取得里程碑式成果，验证了新水岛®产品在生态修复场景下的可行性与应用潜力。此外，公司与E&E Consulting Inc 签署了在北美市场推广新水岛的合作协议，与Medisun、Nijhuis 等公司建立了深度联系，推动在中东、欧洲等地区的进一步合作。

在印尼市场，报告期内公司与行业领先企业 ecooil（壳牌公司旗下子公司）签订设备供货合同，满足客户水质提升需求，用于循环冷却补给水及锅炉补给水。此次合作彰显了公司在石油炼化水处理领域的技术实力，公司将该项目为标杆示范，通过卓越的技术服务与可靠的产品性能，致力于成为 ecooil 值得信赖的长期战略供应商，助力清洁燃料生产企业实现降本增效，合力推动绿色可持续发展。

公司受邀参加新加坡第41届世界水利学大会，亮相法国全球水大会，

| | |
|-----------------------------|---|
| | <p>以欧洲为支点，拓展全球市场；参加沙特阿拉伯全球水务博览会，建立战略合作，加速中东地区的业务推广；亮相美国芝加哥 2025 世界水大会（WEFTEC），首次走向北美，加速布局产品化和 AI 数智化的海外扩展；并受邀参加 GWI 在美国奥斯汀的 UltraFacility 研讨会，聚焦算力中心和芯片半导体的知名企业，提供创新解决方案。</p> <p>10、公司从萌生“新水岛®”的构思到最终落实，大概经历了多长时间？</p> <p>答：经历了整整 10 年，这 10 年间公司一直在不停地迭代。</p> <p>2014 年，公司打造“标准膜系统”，实现了“标准设计、批量生产、批量采购”，大幅降低了膜产品的使用成本，解决了膜系统运营管理复杂、人员要求高的痛点；</p> <p>2021 年，公司成功实施了首个“工程产品化”二代水厂项目——锡山再生水项目，从开工到投产仅历时 4 个月，建设投产速度实现行业突破；</p> <p>2023 年 3 月，新水岛®1.0 正式亮相。公司将水处理厂设计、选型、采购、制造、建设、运营经验和 Knowhow 固化到新水岛®的软件和硬件中；</p> <p>2024 年 7 月，公司发布新水岛®2.0 产品，在新水岛®1.0 产品实现“去工程化”的基础上，重新进行模块化设计，工厂规模化流水线生产：模块化设计方面，将水厂按照不同的功能细分为 12 个模块，生产、运输、调试、运行过程更加高效便捷；产品实现工厂规模化流水线生产，出厂前完成调试、试运行、验收。各功能模块运输到现场装配即投产，保质保量；标准模块化设计、工厂批量生产使得产品采购及制造成本大幅降低，产品更具价格竞争力；新水岛®2.0 增加多维度设计考虑因素，包括温度、湿度、噪音、降雨、降雪、雷电等；并对温度、湿度、噪音等进行全方位监控，实现多维度感知，内舱环境全面可调，产品集成度、智能化进一步提升，保证装备始终处于最优工况，运行稳定、安全，寿命长。同时，产品综合运用多种技术实现节能降耗减碳。</p> |
| <p>附件清单 (如有)</p> | <p>无</p> |
| <p>日期</p> | <p>2026 年 3 月 26 日</p> |