证券代码: 002778 证券简称: 中晟高科

# 江苏中晟高科环境股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2024 - 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( <u>请文字说明其他活动内容)</u>	
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2023年度业绩说明会的投资者	
时间	2024年05月15日 15:00-17:00	
地点	价值在线 (https://www.ir-online.cn/) 网络互动	
上市公司接待人员姓名	董事长 程国鹏 副董事长、总经理 单秀华 财务总监 陈桂云 独立董事 易永健 独立董事 贺喜明 证券事务代表 马文蕾	
投资者关系活动主要内容介绍	1. 不知道您是否关注了公司的ESG表现,我发现华证给公司的整体评级还行,但环境分项只有CC。我想请问一下贵公司如何看待ESG问题呢? 是否有提升环境保护力度、保障清洁生产的相应举措呢? 谢谢 答: 尊敬的投资者您好,公司一直持续关注ESG,积极参与环境保护、社会责任和公司治理等有关事项。未来公司将结合自身情况,积极履行社会义务,持续完善相关工作,推动公司持续、稳定、健康发展。	

#### 2. 贵司的主要产品是什么?这些产品的市场需求如何?

答:尊敬的投资者您好,公司以润滑油业务与环保业务实现双主业运行。润滑油业务方面,公司从事"高科牌"各类润滑油产品的研发、生产和销售,是国内领先的润滑油产品生产商之一,产品包括变压器油、液压油、内燃机油、齿轮油、金属加工油、特种溶剂等13个类别、200余种规格型号,广泛应用于电力电器设备、工程机械、工业机械设备、冶金和交通运输等领域。

环保业务方面,控股子公司中晟环境是提供环境治理综合服务的高新技术企业,主要业务包括生态修复、污水处理设施运营、管网运维、土壤修复、环境工程EPC及环境咨询服务等。

目前润滑油市场经历高速发展后已经进入稳定期,环保行业也 进入调整期,公司继续加强技术创新,提升产品质量和服务水平来 应对市场的机遇和挑战。

## 3. 公司核心竞争力在哪里?与同行业的竞争对手相比,有哪些 优势和劣势?

答:尊敬的投资者您好,公司在润滑油生产行业中展现出了多方面的核心竞争力:在生产模式及工艺方面,公司实行柔性生产,通过生产自动化和管理信息化相融合,实现了产品结构的快速切换,以及对用户品种、质量、数量需求的及时满足。能更好地提高市场适应能力、降低生产成本、提高生产效率。在公司品牌方面,公司在润滑油行业树立了自主品牌,并建立了多层次的品牌结构,为公司稳健发展提供了重要保障。在客户方面,公司服务的客户涵盖了电力电器设备、工程机械、工业机械设备、化工等多个行业,包括国内外许多行业领先企业。在技术方面,公司拥有完备的技术研发机构和设备,并与多家科研机构建立了合作关系。公司持续开展技术改革、技术创新,不断推出新产品,以满足客户的个性化需求,并保持在润滑油行业的技术领先地位。

子公司中晟环境的核心竞争力主要体现在以下几个方面:在技术及产业链优势方面,中晟环境具备较为完备的环保水处理及土壤修复技术,拥有多项专利并在行业内处于领先水平。核心技术涵盖了原位低碳沉水生态修复、污水处理、河道净化、废水处理等多个领域,同时拥有完整的产业链,能够提供从咨询设计到设备集成销售、工程承包、项目投资和运营的全产业链综合服务,满足客户多样化的需求。在人员方面,中晟环境拥有丰富的人才引进渠道和完善的人才培养机制,建立了一支高效、稳定、凝聚力强的人才队

伍。公司注重技术人才的培养和激励,拥有一支专业、高素质的技术研发团队,为中晟环境的技术创新和发展提供了有力支撑。同时中晟环境拥有专业的管理团队和核心技术人员,这些管理人员和技术人员在水处理、环境工程、土壤修复等领域具有丰富的工作经验,为项目的高质量完成提供了坚实的支持。中晟环境的盈利模式较为完善,主要通过为客户提供环保服务获取合理利润,包括污水处理设施委托运营、环境工程EPC、土壤修复和环境咨询服务等多种方式,为中晟环境的稳健发展提供了经济支撑。

### 4. 公司的主要客户群体是哪些?客户的地域分布和行业特点是 怎样的?

答:尊敬的投资者您好,公司的主要客户群体涵盖了电力、工程机械、交通运输、工业制造、环保等多个行业。客户地域分布主要集中在中国境内,特别是华东地区,包括但不限于江苏、浙江、上海等地区。这些地区有着较为发达的经济和工业基础,对润滑油和环保设备的需求较大。

客户行业特点主要体现在对产品品质和服务水平的要求较高, 同时对技术创新和环保节能的关注度也较高。随着环保意识的增强 和环保政策的加强,客户对于环保设备的需求逐渐增加,对环保技 术和解决方案的需求也在不断提升。因此,公司在满足客户需求的 同时,也在不断提升产品品质、技术水平和服务水平,以赢得客户 信赖并保持市场竞争力。

## 5. 市场份额在行业内的地位如何? 近年来市场份额有无增长或 下降的趋势?

答:尊敬的投资者您好,公司自成立以来,一直专注于"高科牌"各类润滑油产品的研发、生产和销售,公司产品广泛应用于电力、工程机械、交通运输、工业制造、环保等多个领域,实现了产品系列化、生产规模化、经营品牌化,是工业润滑油领域内最具竞争力的民营企业之一,也是汽车和工业企业装车用油和服务用油的配套供应商。

近年来公司市场份额占有率保持稳定,公司将持续优化产品,提升服务质量,进一步满足客户需求,同时做好经营管理,持续聚 焦发展主业,不断提升公司的内在价值和综合竞争力,努力提升股 东回报。

### 6. 你们的产品价格策略是如何制定的?价格波动对销售和利润 的影响如何?

答:尊敬的投资者您好,公司通过市场调研了解目标市场的需求、竞争对手的价格策略以及客户对产品定价的敏感度,结合市场竞争情况、成本结构、目标利润等多项因素,进行弹性定价。价格上涨可能会导致销售量减少,但在一定程度上提高利润率,尤其是对于高端产品。价格下降可能会刺激销售增长,但可能会降低利润率,特别是在激烈竞争的市场中。价格波动会影响用户的购买决策,进而影响产品销售量和利润。公司需要在平衡销售增长和利润最大化之间进行权衡,根据市场情况灵活调整价格策略,以实现长期可持续发展。

## 7. 中晟高科的研发实力如何? 近年来研发投入和新产品推出的情况如何?

答:尊敬的投资者您好,公司设有宜兴市特种油剂工程技术研发中心、无锡市生物质材料工程技术研究中心、江苏省废弃油脂快速酯化与综合利用工程技术研究中心及江苏省级博士后创新实验基地等研发机构,并拥有国内较为先进齐全的研发设备和检验检测设备。先后与中国科学院成都有机化学有限公司、华中科技大学、天津大学北方化工新技术开发公司等科研机构建立了合作关系,并聘请了多位专家作为技术顾问,为产品开发提供了强有力的支持。在知识产权方面,公司拥有多项发明专利、实用新型专利和计算机软件著作权,并持续申请新的专利,这些知识产权的积累为公司的技术支持提供了有效保障。公司采取灵活的研发机制,根据客户需求进行定制或合作研发,快速切入细分市场,并取得了良好的效果。例如,开发防析氢变压器油、防滴漏液力传动油、环保主轴油等产品,都解决了特定领域的技术难题,展现了公司在技术创新方面的实力和成果。公司在近年来持续进行研发投入,推出了一系列具有市场竞争力和实用价值的新产品。

### 8. 公司的生产基地和供应链管理情况如何? 是否有扩张计划?

答: 尊敬的投资者您好,公司润滑油生产基地位于江苏宜兴,拥有规范科学的生产模式,能够满足大批量、多种类客户订单的快速交付需求。公司环保运营基地目前主要位于江苏苏州。

公司与多个供应商建立长期合作关系,确保原材料的供应稳定。

对于是否有扩张计划,公司将根据市场和客户情况进行合理规划,如涉及信息披露,公司将根据相关法律法规及时进行披露。

9. 中晟高科面临的主要风险和挑战有哪些?公司是如何应对这

#### 些风险和挑战的?

答: 尊敬的投资者您好,公司面临的主要风险和挑战是市场竞争和主要原材料价格波动影响等风险。

为了更好地应对这些风险和挑战,公司将加强市场分析和竞争情报收集,优化产品结构和市场定位,提升产品竞争力。持续改进内部管理制度和流程,加强内部控制,提高管理效率和风险防范能力。优化原材料采购策略,控制原材料库存,减少因价格波动带来的影响。

### 10. 财务状况如何? 近年来的收入、利润和现金流状况如何?

答:尊敬的投资者您好,公司2023年度营业收入

617,029,920.27元,较上年同期下降14.50%。归属于上市公司股东的净利润为-154,617,761.86元,较去年同期下降336.95%,主要系公司主营业务下降、期间计提减值损失等综合因素所致。

公司目前现金流满足日常经营和投资需求。公司在近年来面临 着市场竞争激烈、主要原材料价格波动等挑战。公司将采取有效措 施积极应对,以持续改善财务状况,保证公司可持续发展。

## 11. 未来发展战略和规划是什么?公司在新兴市场和新技术方面有何布局?

答: 尊敬的投资者您好,公司将坚持"1+3+N"的发展新模式,以"新质生产力发展"为抓手,紧扣"市场、创新、规范"三大主线,守牢全方位安全底线,全力实现公司经营新跨越。

在新兴市场和新技术方面,公司持续进行研发投入,并不断探索和引入新的技术,以适应市场和行业的变化,同时密切关注国家政策和行业趋势,调整和优化公司的发展战略。

附件清单(如7	右)
---------	----

日期

2024年05月15日