

证券代码:689466 证券简称:金科环境 公告编号:2026-021

金科环境股份有限公司 关于公司2025年年度报告信息披露 监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

金科环境股份有限公司(以下简称“公司”)于近日收到上海证券交易所下发的《关于金科环境股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2026】0226号)(以下简称“《问询函》”)。公司与年审会计师立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”)对《问询函》所提及的事项进行了逐项落实与审慎说明。

本回复公告中若合计数据与各分项数据相加之和在尾数上存在差异,均为四舍五入所致;如无特殊说明,本回复公告涉及币种为人民币;鉴于本公告部分信息涉及商业秘密,公司针对该部分内容进行豁免披露。现将问询函所涉及问题回复如下:

1、关于经营业绩。年报显示,(1)报告期内公司实现营业收入4.523亿元,同比减少15.18%,净利润0.38亿元,同比减少43.43%。整体毛利率率为33.40%,同比减少2.78个百分点。(2)第四季度净利润为-242.06万元,单季出现亏损。(3)分产品中,新水岛及工艺包产品实现营业收入2.10亿元,同比减少37.62%,毛利率率24.53%,毛利率率下降7.75个百分点;新水岛及水厂运维服务实现收入1.313亿元,同比增加12.20%,毛利率率39.35%,同比增加1.27个百分点。(4)根据公司2026年第一季度报,公司2026年第一季度营业收入和净利润持续下降。(5)年报成本分析表中未按直接材料、直接人工、制造费用及其他费用予以区分披露。

请公司:(1)结合行业发展趋势和同行业公司可比公司经营情况,说明近两年公司营业收入、净利润和毛利率率持续下降的原因及合理性,量化分析不同产品营业收入和毛利率率变动较大的原因及合理性,结合产品收入结构及毛利贡献,在手订单以及业务拓展、原材料成本波动等情况,进一步分析2026年第一季度业绩下滑原因,是否存在持续下滑风险;(2)说明2026年第四季度业绩大幅下滑,由盈转亏的具体原因;(3)分产品和地区分别列示公司2024-2025年及2026年第一季度前五大客户名称,是否存在关联关系、合作年限、注册资本、销售内容、交易背景、交易金额及占比、期末应收账款余额、期后回款情况等,并说明客户结构发生变动的原因;(4)补充披露分行业及分产品的直接材料、直接人工、制造费用的金额及占比,同比变化情况及原因。

回复: 1-1 结合行业发展趋势和同行业公司可比公司经营情况,说明近两年公司营业收入、净利润和毛利率率持续下降的原因及合理性,量化分析不同产品营业收入和毛利率率变动较大的原因及合理性,结合产品收入结构及毛利贡献,在手订单以及业务拓展、原材料成本波动等情况,进一步分析2026年第一季度业绩下滑原因,是否存在持续下滑风险;

(一)结合行业发展趋势和同行业公司可比公司经营情况,说明近两年公司营业收入、净利润和毛利率率持续下降的原因及合理性

1.主动转型导致短期业绩波动具备商业合理性 2024年,公司实现营业收入6.17亿元,较2023年同比增长7.74%;实现归属于上市公司股东的净利润6.7929亿元,同比减少5.62%;2024年公司销售毛利率为36.17%。主要系2024年公司水处理技术方案项目进展有所放缓所致。

2025年,公司实现营业收入5.23亿元,较2024年同期降低15.18%;实现归属于上市公司股东的净利润3.77862亿元,同比减少43.43%。2025年公司销售毛利率为33.40%。2025年导致业绩变动的原因如下:

(1)公司主动转型市政传统水处理技术方案业务的市场开发工作,减少该类项目订单的获取,造成对应运业务收入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方案项目毛利率率较低,导致公司整体毛利率率下降。

(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、产品品牌建设和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,由于项目处于投产初期,产能和收入在爬坡阶段,因此对公司利润造成压力。

公司近两年业绩波动出现较大幅度下滑,主要系公司正处于业务战略转型关键阶段,主动缩减传统市政工程类业务规模,原有业务收入相应回落,而新兴智能化水处理项目尚处于市场培育与渠道建设阶段,短期内收入贡献难以弥补传统业务收缩带来的缺口。同时,转型期间研发投入、市场拓展、供应链建设及人才体系优化等刚性成本需要持续投入,对公司整体盈利水平形成挤压,从而造成转型期内公司出现短期业绩波动。

2.符合行业整体发展趋势

国家统计局数据显示,2025年全国固定资产投资(不含农户)485,186亿元,较2024年下降3.8%。国内固定资产投资呈现结构性分化特征,新能源、高端制造业领域投资保持景气,传统基础设施行业固定资产投资节奏趋于平稳,新增工业领域各地数量有所回落。受此影响,依托新建项目配套产生的新增工业水处理需求增速有所放缓;存量企业节水改造、废水深度治理需求稳步释放,工业水处理市场由增量驱动逐步转向存量扩容。

整体来看,国内市政水务配套设施建设持续完善,叠加地方财政预算投向优化、传统工业新增投产节奏放缓等因素,行业新建项目增量空间逐步收窄。在此背景下,公司合理收缩传统市政工程施工业务投入,积极提升产业化运营,导致业绩出现阶段性波动,符合行业整体发展趋势;同时公司主动进行战略调整,顺势优化业务结构,亦契合行业存量提质的发展趋势。

3.与同行业公司发展趋势整体相符

金科环境致力于人工智能在水务垂直领域的深度融合与应用,持续深耕水深度处理和污水资源化领域。结合公司主营业务、业务领域及业务可比性等方面,公司选取重庆水务(601158.SH)、三达膜(688101.SH)、金达威(688067.SH)、碧水源(300070.SZ)、大禹节水(300021.SZ)、利源润(301372.SZ)、众诚泵业(603956.SH)作为可比公司。

Table with 5 columns: 证券简称, 证券代码, 主营业务及产品, 提供以膜技术为核心的工业分离功能, 膜法水处理和环保工程专业承包服务...

注:数据来源于Wind金融数据库

Table with 5 columns: 证券简称, 营业收入2025年, 营业收入2024年, 营业收入2025年/2024年, 营业收入复合增长率2025年/2024年

注:数据来源于Wind金融数据库

Table with 5 columns: 证券简称, 归母净利润2025年, 归母净利润2024年, 归母净利润2025年/2024年, 归母净利润复合增长率2025年/2024年

注:数据来源于Wind金融数据库

Table with 5 columns: 证券简称, 销售毛利率-2025年(%) , 销售毛利率-2024年(%) , 销售毛利率-2025年(%) / 2024年(%)

注:数据来源于Wind金融数据库

根据同行业可比公司定期报告披露信息,多家公司出现2024-2025年经营业绩、归母净利润大幅下滑的情况,传统市政水处理优质项目持续减少,存量项目落地节奏放缓,行业由高速增长扩容转向提质增效的高质量发展新阶段,已成为水处理行业多数企业的共识。

(二)量化分析不同产品营业收入和毛利率率变动较大的原因及合理性

1.营业收入变动分析 公司2024-2025年主营业务收入情况如下: 单位:万元

Table with 5 columns: 产品, 2025年度, 2024年度, 变动%

公司2024-2025年主营业务收入呈现下滑趋势,其中新水岛及工艺包产品销售收入金额及占比均呈下降趋势,新水岛及水厂运维服务收入金额及占比均呈上涨趋势。

(1)新水岛及工艺包产品销售收入及占比下降的原因 新水岛及工艺包产品销售收入包括新水岛产品销售和工艺包产品销售,2025年收入下降主要系工艺包产品销售下降。

2024年以来,公司持续推进从“工程公司”向“产品与科技公司”的战略转型,主动调整业务结构,严格控制市政类传统工艺包项目的市场开发,减少相关项目订单获取,导致工艺包产品销售收入及占比下降,该调整符合公司长期战略方向,系主动优化收入结构的结果。

公司新水岛及水萝卜智能体产品正在推向市场,产品尚处于市场培育与渠道建设阶段,短期收入贡献难以弥补传统业务收缩带来的缺口。同时由于新水岛产品交付、验收及收入确认存在一定周期,相关收入尚未在报告期内充分体现。目前,公司新水岛产品销售订单持续落地,预计后续将持续贡献收入。

(2)新水岛及水厂运维服务收入及占比上升的原因 随着唐山南堡开发区污水资源化项目再用于2024年底正式投入运营,龙亨、兰考等新老水岛用于2025年陆续投入运营,公司可再生水销售量稳步提升,同时公司原有运维服务项目持续稳定运营,公司运维服务收入及占比逐年提升。

2.毛利率变动分析

公司2024-2025年度毛利率率情况如下:

Table with 5 columns: 产品, 2025年度, 2024年度, 变动%

公司2024-2025年度营业毛利率率呈现下滑趋势,其中新水岛及水厂运维服务年度毛利率率较为稳定,而新水岛及工艺包产品销售毛利率率下降较多,该下滑主要系工艺包产品销售毛利率率下滑。

(1)行业竞争加剧,工艺包产品销售业务毛利承压 近年来,传统工艺包项目自建建设市场趋于饱和,行业参与者增多,招投标竞争日益激烈,工程报价持续走低,行业整体毛利水平呈下行趋势。公司工艺包项目毛利率率变动与行业态势保持一致,符合市场整体趋势。

(2)个别工艺包项目毛利率率较低,拉低整体水平 2025年度公司工艺包产品销售业务中,个别项目毛利率率显著低于该板块整体水平,对产品销售毛利率率形成一定拖累。公司出于对项目战略意义、践行社会责任等因素的综合考量承接该项目。该项目毛利率率偏低具有特殊性,不代表公司该板块常规业务的盈利水平。

(三)结合产品收入结构及毛利贡献,在手订单以及业务拓展、原材料成本波动等情况,进一步分析2026年第一季度业绩下滑原因,是否存在持续下滑风险; 1.2026年第一季度业绩下滑原因 2026年第一季度主要财务数据如下: 单位:万元

Table with 5 columns: 财务数据, 2026年第一季度, 2025年第一季度, 变动%

由上述数据可知,2026年第一季度业绩下滑主要系主营业务营业收入及毛利下滑所致,公司一季度主营业务收入及毛利情况如下: 单位:万元

Table with 5 columns: 产品, 2026年第一季度, 2025年第一季度, 变动%

(1)新水岛及工艺包产品销售收入大幅下滑且毛利贡献为负 该业务产品收入占比下降92.17%,营业毛利贡献为负,是本期业绩下滑的核心原因。一方面产品订单在执行中,完成交付订单较少,另一方面个别工艺包项目在报告期内为尽快与客户进行项目结算和回款款项,公司选择承担额外维修成本等,导致该板块整体毛利为负,扣除该影响后两期毛利率率持平。

(2)新水岛及水厂运维服务保持稳定增长 该业务板块收入同比增长8.45%,毛利同比增长23.03%,毛利率由31.04%提升至35.22%,主要系公司运营的水厂持续稳定运行,成为本期业绩的主要支撑。

2.2026年在手订单情况 截至2026年3月31日公司新水岛及工艺包产品销售在手订单金额为3.43亿元,其中包括公司的全资子公司Bluenuex Technologies Pty. Ltd.与 Medisun Planet Pty. Ltd.签署Medisun Purchase Agreement, Bluenuex向Medisun供应新水岛智能净水装备等服务,并提供现场组装培训、测试支持、性能验收支持、培训及质保服务等项目。实施地点为中东地区,目前部分设备已装船发运。

3.原材料成本波动 公司2025年度和2024年度设备、材料及土建安装成本占各产品收入比例如下: 单位:万元

Table with 5 columns: 产品, 2025年度, 2024年度

由上可见,设备、材料及土建安装成本占营业收入比例波动较小,对公司业绩影响较小。

4.是否存在持续下滑风险 (1)政策驱动需求扩容,公司核心产品市场前景可观 在政策驱动与水资源的约束趋紧背景下,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。随着自来水上调与工业节水标准升级,再生水成本优势凸显,应用场景快速拓展,叠加高品质供水需求提升,节水技术、高端水处理装备与智能化水管理系统的创新融合,公司新水岛及水萝卜智能体产品迎来广阔的发展空间。

2025年1月8日,国家发改委、财政部发布《关于2025年扩大内需实施大规模设备更新和消费品以旧换新的通知》,重点支持高端化、智能化、绿色化设备应用,对新技术、新材料、排废、安全等强制性标准和产业结构调整指导目录、设备淘汰目录等,分领域分行业明确设备更新目标任务和实施方案,助力企业污染治理设施升级改造。2025年3月,工业和信息化部、生态环境部、市场监管总局印发《关于促进环保装备制造业高质量发展的若干意见》,提出加快先进环保技术装备推广应用,鼓励用户企业在采购中综合考虑环保装备性能、效率、能耗、水耗、寿命、运维等指标,引导优质低价采购;同时加强环保技术装备供需对接,加强环保装备领域产能合作;提升传统环保装备智能化绿色化水平,进一步强化产业专业化能力。

工业用水方面,工业领域水标准升级与新兴行业需求,拓宽再生水应用空间;2024年2月出台《关于加强矿井水保护和利用的指导意见》,对矿井水明确保护、分类处理、综合利用作出系统部署;2024年11月发布《光伏制造行业规范条件(2024年修订)》,明确新建和改扩建项目再生水回用率高于40%,抬高光伏行业水耗管控要求。2025年3月1日《工业循环冷却水项目节水技术规范》国家标准实施,指导各行业循环冷却水项目节水推广应用;同时生态环境部印发《纺织工业污水污染物排放标准(二次征求意见稿)》征求意见,倒逼印染行业优化废水回用及资源化应用方案。2026年1月工信部公示《工业节水管理暂行办法(征求意见稿)》,从多维度构建工业节水管理框架,鼓励依托人工智能等新技术提升节水水平,推动水资源循环利用体系。与此同时,各地逐步将污水列为数据中心建设重要考核指标,催生数据中心水处理及非常规水源利用需求,系列法规政策,既通过各项硬性指标推动煤炭、化工、纺织等传统工业领域用水及排污标准升级、提升再生水回用需求,又依托光伏、数据中心等新兴行业发展带来全新用水配套刚需,持续拓宽再生水全场景应用空间。

相关政策的落地给行业发展带来了新的契机。公司主动收缩低毛利传统市政工程,聚焦具备核心技术壁垒的水萝卜AI智能体产品及新水岛水处理产品,造成收入、利润阶段性波动是产业转型升级的必然结果,有利于公司摆脱行业同质化竞争,构建持续提升的核心竞争力。

(2)管理层坚定长期发展信心,多措并举提质增效 公司管理层对中长期经营发展及业绩改善具有充分信心。公司制定一系列有效措施,进一步增强公司长期盈利能力和抗风险能力持续提升投入及利润水平: ① 构建产品生态网络,持续扩大品牌影响力。公司推出投资、销售、制造、运营四种合作模式,开放合作参与优质资源,完善激励机制,赋能伙伴成长,构建生态合作体系。同时公司持续积极参与国内外行业展会及行业论坛,提升公司产品新水岛行业关注度,品牌市场的知名度及潜在客户转化率,推进全球市场布局与业务拓展。

截至2026年3月31日,公司新水岛及工艺包产品销售在手订单金额为3.43亿元,其中中东区域1,510万美元新水岛订单毛利率相对较高,现已进入落地执行周期,伴随在手订单陆续交付结转收入与毛利,营收端和利润端将稳步修复,缓解阶段性波动压力。

② 持续加大研发投入,推进AI数智化产品市场竞争力。公司持续加大研发投入力度,推动水萝卜AI智能体的迭代升级,通过产品智能化升级,提升公司新水岛核心竞争力。

③ 升级供应链体系,降低制造成本。随着产品智能化战略的落地,公司正在产品的标准化、模块化设计,精简物料品类,与供应商建立战略合作关系并规模化采购,提升采购议价能力与库存周转效率。通过供应链优化,预计可有效降低单台制造成本,提升产品毛利率水平。

(3)产品型组织持续构建,引入跨界人才。2025年底,公司完成适配产品与AI科技发展的组织架构及人员结构调整,打破传统工程项目制组织结构,构建产品技术体系和制造体系。同时公司重点引入通信、汽车、新能源等领域及高精制造领域龙头企业跨界人才,与武汉大学联合成立人工智能创新中心,聚焦前沿AI技术在工业水处理领域的研究与运用,公司的技术储备与专业配置持续优化,为技术迭代、产品创新提供了有效支撑。

(3)战略转型阶段性承压,持续提升长期竞争力 公司2025年经营业绩波动出现较大幅度下滑,核心原因为公司正处于业务战略转型关键阶段,主动缩减传统市政工程类业务规模,原有业务收入相应回落,而水萝卜AI智能体产品、新水岛水处理机器人等新兴智能化水处理产品仍处于市场培育、渠道拓展周期,短期营收增量无法覆盖传统业务收缩形成的收入缺口,同时,转型期研发投入迭代、市场推广、供应链搭建、人才团队升级等刚性投入持续增加,阶段性压缩公司盈利空间。

宏观层面,随着国际政治经济环境变化,国际贸易摩擦不断升级。公司业务广泛覆盖光伏、PCB行业等行业及化纤、印染等民生行业,相关行业与宏观经济紧密相关,可能影响公司下游行业的景气程度,进而对公司未来经营业绩产生不利影响。此外,公司在保持国内市场优势地位的基础上,也不断加大对海外市场的拓展力度,若未来国际贸易形势出现重大不利变化,则可能对公司产品销售产生一定不利影响,公司仍处于转型期,若新兴智能水处理产品市场推广、客户资质认证、批量订单落地进度不及预期,叠加行业竞争加剧、新业务盈利兑现周期拉长、研发和运营投入持续加大,经营业绩仍面临承压。

着眼长远发展,公司持续加大研发投入,拓宽内外市场,完善供应链体系,引进高层次人才,多措并举筑牢长期盈利根基,稳步提升核心竞争力。

1-2说明 2025年第四季度业绩大幅下滑,由盈转亏的具体原因 2025年第四季度,公司实现营业收入12,887.56万元,归属于上市公司股东的净利润为-242.06万元,出现阶段性亏损。公司2025年各季度主要财务数据及指标如下:

Table with 5 columns: 项目, 1-3月, 4-6月, 7-9月, 10-12月, 2025年度

营业收入 12,927.81 14,788.76 11,709.86 12,897.86 52,324.29 营业毛利 3,629.49 4,816.20 4,229.87 4,797.16 17,462.83 管理费用 543.60 488.50 623.70 1,110.11 2,771.91 管理费用率 1,563.36 1,600.24 1,421.53 1,512.98 6,088.10 研发费用 413.44 321.24 592.63 888.53 2,164.84 研发费用率 3.19 2.18 5.04 6.81 4.14 信用减值损失 498.38 -318.64 -166.60 -612.74 -1,605.91 资产减值损失 - 196.12 46.73 -160.90 -262.07 净利润 1,067.74 1,779.82 911.06 -436.1 3,734.01

归属于上市公司股东的净利润 1,156.93 1,960.67 964.09 -242.06 3,779.62 毛利率 28.13% 32.60% 36.94% 37.22% 33.90% 销售费用占收入比 4.28% 3.31% 5.36% 6.61% 5.36% 研发费用占收入比 3.20% 2.18% 5.04% 6.81% 4.14%

2025年第四季度,公司营业收入及营业毛利保持稳定,但归母净利润出现阶段性亏损,主要系销售费用、研发费用及期末信用与资产减值损失增加三重因素叠加所致。剔除上述特定事项影响后,公司核心经营基本保持稳定。

1.销售费用增加 2025年第四季度公司销售费用为1,110.11万元,占营业收入比例为8.61%,较前三季度显著提升,主要系以下原因: (1)年末考核计提年终奖 根据公司薪酬与绩效管理政策,销售人员年终绩效奖金需结合全年业绩目标完成情况及个人年度考核结果综合评定。2025年第四季度公司计提全年绩效奖金236万元,上年同期计提绩效奖金87万元。2025年销售奖金较上年同期增加主要系销售人员综合业绩完成情况较好,该处理符合公司一贯的财务核算原则。

(2)加大国内外市场拓展与品牌推广力度 为持续提升公司产品品牌行业关注度,加速推进全球市场布局,公司在第四季度密集参与

了多项国内外高规格行业展会及研讨会,产生较多会务、差旅、展位、宣传物料及品牌推广相关支出。主要活动包括:

Table with 3 columns: 区域, 主要活动

上述投入是公司主动进行品牌建设与市场布局的合理支出,有效提升了品牌行业关注度及潜在客户转化率,为公司后续海内外业务持续拓展奠定了坚实基础。

2.研发费用增加 公司2025年各季度的研发费用分别为413.44万元、321.24万元、592.63万元、838.53万元,占收入比分别为3.20%、2.18%、5.04%、6.51%。第四季度研发费用显著增加,主要系“生物反应器与臭氧微纳水曝气耦合工艺”研发项目立项材料较多。

3.信用减值损失与资产减值损失计提 期末公司对各项资产进行了全面清查与减值测试。第四季度公司合计计提减值损失1,115.67万元。第四季度计提减值损失较多主要系: (1)账龄客观迁徙导致计提比例自然上升。第四季度部分长账龄的应收账款及合同资产在期末的账龄区间发生自然迁徙(例如由“1年以内”客观迁徙至“1-2年”账龄段)。根据公司的坏账准备计提政策,该部分款项坏账准备计提比例相应提高,导致上季度第四季度计提金额较前三季度有所增加,两季度末应收账款及销售合同质保金账龄变动情况如下: 单位:万元

Table with 5 columns: 账龄, 3季度末, 4季度末, 变动

变动原因主要系: (1)按照公司财务管理规范要求,公司在年度末对长账龄资产及存在潜在减值迹象的资产进行全面清查与综合评估,对上述客户4项合同资产单项计提减值准备259.57万元。公司账龄3年以上且未全额计提坏账准备的应收款项具体情况如下: 单位:万元

Table with 5 columns: 客户, 应收账款, 合同资产余额, 账龄, 坏账准备余额, 减值准备是否充分列示

账龄 3-4年 4-5年 5年以上 2024年第四季度确认的应收账款客户1-2年 2025年第四季度确认的应收账款客户1-2年 2025年第四季度确认的应收账款客户3-4年 2025年第四季度确认的应收账款客户4-5年 2025年第四季度确认的应收账款客户5年以上

综合,公司2025年第四季度营业收入及毛利率保持稳定,核心经营基本未发生重大不利变化,当期业绩的阶段性波动,主要是公司执行年度新增战略意图,落实全球化品牌战略推广,增加研发投入,以及遵循会计谨慎性原则进行资产减值测试的综合结果。上述财务处理符合公司实际经营情况及《企业会计准则》相关规定,具备商业合理性。

1-3分产品和地区分别列示公司 2024-2025 年及 2026年第一季前五大客户名称,是否存在关联关系、合作年限、注册资本、销售内容、交易背景、交易金额及占比、期末应收账款余额、期后回款情况等,并说明客户结构发生变动的原因;

公司2024-2025 年及 2026年第一季公司各产品前五大客户及客户结构变动,客户收入分为新水岛及工艺包产品销售和新水岛及水厂运维服务两个产品板块,各板块前五大客户情况如下: 单位:万元

Table with 5 columns: 产品, 客户, 交易金额, 交易占比, 是否关联方, 合作年限, 销售内容, 交易背景, 期末应收账款余额, 期末合同余额, 期后回款

2025年度 新水岛及工艺包产品销售 客户1 254.05 3.06 否 0.75 20.00 0.00 工艺包销售 某中东中央商务区一期供水工程一期项目 670.49 235.74 50.00 客户2 51.39 0.62 否 0.02 0.00 0.00 工艺包销售 某国际中环水站一期供水工程一期项目 1,002.63 客户3 60.97 0.61 否 0.33 100.00 0.00 工艺包销售 某水厂二期工程一期项目 2.88 客户4 18.20 0.22 否 3.25 10.00 0.00 工艺包销售 某水厂二期工程一期项目 2,706.52 428.00 客户5 18.06 0.22 否 2.76 10.00 0.00 工艺包销售 某水厂二期工程一期项目 160.89 66.05 小计 392.65 4.71 2.16 1,304.09 478.00

2026年度 新水岛及工艺包产品销售 客户1 2,538.79 8 0.5 6.50 5,000.00 水厂运维服务 某华东地区工业园区供水工程一期项目 15.14 1,427.18 客户2 1,111.13 4 0.1 7.25 21,994.21 水厂运维服务 2024年新增某国际中环水站一期供水工程一期项目 6,206.29 29 客户3 911.59 10 0.9 0.67 6.00 0.00 水厂运维服务 2019年新增某国际中环水站一期供水工程一期项目 100.96 264.58 客户4 731.81 8 0.3 18.0 8.00 0.00 水厂运维服务 2008年新增某国际中环水站一期供水工程一期项目 7,659.03 200.00 小计 5,860.72 16 3.22 1,304.09 478.00

2024年度 新水岛及水厂运维服务 客户1 5,860.72 16 3.22 1,304.09 478.00 客户2 3,728.38 9 0.6 7.00 0.00 工艺包销售 某华东地区工业园区供水工程一期项目 3,606.8 1,32 849 客户3 1,745.15 3 0.2 0.82 2,000.00 0.00 工艺包销售 某水厂二期工程一期项目 174.5 客户4 1,299.09 2 0.6 2.51 10.00 0.00 工艺包销售 某水厂二期工程一期项目 250.89 203.26 174.5 客户5 1,254.14 2 0.3 0.13 2,800.00 0.00 工艺包销售 某水厂二期工程一期项目 800.00 560.00 客户6 1,117.75 1 2.25 3.67 9,000.00 0.00 再生水销售 某国际中环水站一期供水工程一期项目 98.67 98.67 小计 9,133.25 17 4.5 1,304.09 478.00

2025年度 新水岛及水厂运维服务 客户1 2,538.79 8 0.5 6.50 5,000.00 水厂运维服务 某华东地区工业园区供水工程一期项目 15.14 1,427.18 客户2 1,111.13 4 0.1 7.25 21,994.21 水厂运维服务 2024年新增某国际中环水站一期供水工程一期项目 6,206.29 29 客户3 911.59 10 0.9 0.67 6.00 0.00 水厂运维服务 2019年新增某国际中环水站一期供水工程一期项目 100.96 264.58 客户4 731.81 8 0.3 18.0 8.00 0.00 水厂运维服务 2008年新增某国际中环水站一期供水工程一期项目 7,659.03 200.00 小计 5,860.72 16 3.22 1,304.09 478.00

2026年度 新水岛及水厂运维服务 客户1 2,538.79 8 0.5 6.50 5,000.00 水厂运维服务 某华东地区工业园区供水工程一期项目 15.14 1,427.18 客户2 1,111.13 4 0.1 7.25 21,994.21 水厂运维服务 2024年新增某国际中环水站一期供水工程一期项目 6,206.29 29 客户3 911.59 10 0.9 0.67 6.00 0.00 水厂运维服务 2019年新增某国际中环水站一期供水工程一期项目 100.96 264.58 客户4 731.81 8 0.3 18.0 8.00 0.00 水厂运维服务 2008年新增某国际中环水站一期供水工程一期项目 7,659.03 200.00 小计 5,860.72 16 3.22 1,304.09 478.00

2024年度 新水岛及水厂运维服务 客户1 5,860.72 16 3.22 1,304.09 478.00 客户2 3,728.38 9 0.6 7.00 0.00 工艺包销售 某华东地区工业园区供水工程一期项目 3,606.8 1,32 849 客户3 1,745.15 3 0.2 0.82 2,000.00 0.00 工艺包销售 某水厂二期工程一期项目 174.5 客户4 1,299.09 2 0.6 2.51 10.00 0.00 工艺包销售 某水厂二期工程一期项目 250.89 203.26 174.5 客户5 1,254.14 2 0.3 0.13 2,800.00 0.00 工艺包销售 某水厂二期工程一期项目 800.00 560.00 客户6 1,117.75 1 2.25 3.67 9,000.00 0.00 再生水销售 某国际中环水站一期供水工程一期项目 98.67 98.67 小计 9,133.25 17 4.5 1,304.09 478.00

2025年度 新水岛及水厂运维服务 客户1 2,538.79 8 0.5 6.50 5,000.00 水厂运维服务 某华东地区工业园区供水工程一期项目 15.14 1,427.18 客户2 1,111.13 4 0.1 7.25 21,994.21 水厂运维服务 2024年新增某国际中环水站一期供水工程一期项目 6,206.29 29 客户3 911.59 10 0.9 0.67 6.00 0.00 水厂运维服务 2019年新增某国际中环水站一期供水工程一期项目 100.96 264.58 客户4 731.81 8 0.3 18.0 8.00 0.00 水厂运维服务 2008年新增某国际中环水站一期供水工程一期项目 7,659.03 200.00 小计 5,860.72 16 3.22 1,304.09 478.00

2026年度 新水岛及水厂运维服务 客户1 2,538.79 8 0.5 6.50 5,000.00 水厂运维服务 某华东地区工业园区供水工程一期项目 15.14 1,427.18 客户2 1,111.13 4 0.1 7.25 21,994.21 水厂运维服务 2024年新增某国际中环水站一期供水工程一期项目 6,206.29 29 客户3 911.59 10 0.9 0.67 6.00 0.00 水厂运维服务 2019年新增某国际中环水站一期供水工程一期项目 100.96 264.58 客户4 731.81 8 0.3 18.0 8.00 0.00 水厂运维服务 2008年新增某国际中环水站一期供水工程一期项目 7,659.03 200.00 小计 5,860.72 16 3.22 1,304.09 478.00

2024年度 新水岛及水厂运维服务 客户1 5,860.72 16 3.22 1,304.09 478.00 客户2 3,728.38 9 0.6 7.00 0.00 工艺包销售 某华东地区工业园区供水工程一期项目 3,606.8 1,32 849 客户3 1,745.15 3 0.2 0.82 2,000.00 0.00 工艺包销售 某水厂二期工程一期项目 174.5 客户4 1,299.09 2 0.6 2.51 10.00 0.00 工艺包销售 某水厂二期工程一期项目 250.89 203.26 174.5 客户5 1,254.14 2 0.3 0.13 2,800.00 0.00 工艺包销售 某水厂二期工程一期项目 800.00 560.00 客户6 1,117.75 1 2.25 3.67 9,000.00 0.00 再生水销售 某国际中环水站一期供水工程一期项目 98.67 98.67 小计 9,133.25 17 4.5 1,304.09 478.00

2025年度 新水岛及水厂运维服务 客户1 2,538.79 8 0.5 6.50 5,000.00 水厂运维服务 某华东地区工业园区供水工程一期项目 15.14 1,427.18 客户2 1,111.13 4 0.1 7.25 21,994.21 水厂运维服务 2024年新增某国际中环水站一期供水工程一期项目 6,206.29 29 客户3 911.59 10 0.9 0.67 6.00 0.00 水厂运维服务 2019年新增某国际中环水站一期供水工程一期项目 100.96 264.58 客户4 731.81 8 0.3 18.0 8.00 0.00 水厂运维服务 2008年新增某国际中环水站一期供水工程一期项目 7,659.03 200.00 小计 5,860.72 16 3.22 1,304.09 478.00</