

证券代码：300190
债券代码：123049

证券简称：维尔利
债券简称：维尔转债

维尔利环保科技集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025 -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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025年05月08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 李月中 副董事长 宗韬 总裁 李遥 董事会秘书 杨刚 财务总监 何健 独立董事 高允斌
投资者关系活动主要内容介绍	1. 请问公司有什么未来发展计划 答:投资者您好，未来公司将坚持环保技术型公司的战略定位，以差异化技术创新作为公司核心竞争力，强化“一体化环保技术解决方案 + 运营服务”的商业模式，推动公司“有机废弃物处理+能源化资源化”双轮驱动业务发展。公司将持续夯实现有环保业务，积极参与

	存量市场竞争，充分挖掘纵深领域机会，巩固公司市场地位。同时，公司将大力推动公司业务战略转型，积极开拓能源业务领域，抢占市场份额。公司将整合集团各业务板块积累的各项资源及优势，协同作用于新兴业务领域，以点带面推动相关项目快速落地，快速形成营收规模，助力公司稳健发展。 2. 中美关税战对公司的业务开展是否有影响？ 答:投资者您好，公司主要从事环保业务，具体包含业务范围包括垃圾渗滤液处理、餐厨、厨余垃圾处理、沼气及生物天然气业务、工业节能、油气回收及VOCs治理、工业废水处理业务。近年来公司也持续推动业务转型，积极拓展新兴能源业务板块，包括生物天然气业务、生物燃油及工业废物资源化业务。中美关税战对公司的业务开展无重大影响。 3. 公司资产出售进度如何？ 答:尊敬的投资者您好, 2024年公司完成西安餐厨项目和浏阳填埋场项目的处置交接工作。截止2024年末，另有部分项目处置工作取得了一定进展。敬请关注后续公告，感谢您对公司的关注。 4. 请问公司高管，对公司未来发展还有没有信心！我是老股民了，一直持有你们的股票，希望公司能给我们一点信心啊 答:公司目前虽然遇到了一些行业发展中的困难，但公司全体员工依然在努力推动新业务的转型，传统业务的持续提升，希望公司在未来尽快实现扭亏和新业务订单的持续落地。同时，我们对国内宏观环境的持续改善充满信心，也对中国A股整体未来走势充满信心。 5. 公司一季度业绩不好，后面是否有些改善业绩的措施？对接下来的公司发展有何具体规划？比如积极引
--	---

	进工业机器人，或与其他公司合作研发能具有突破性进展的清洁方式等？ 答:尊敬的投资者您好！从财务数据看，公司2025年一季度个别工程项目未达收入确认时点，加之公司2024年一季度确认了大额投资收益，因此2025年一季度客观上呈现同比亏损的情况。为此，公司将紧抓国家化债、促民企发展的契机，持续开展三方面重点工作：一是通过各种措施加强回款，尤其对三年以上应收款项，这将有助于改善现金流，同时实现坏账转回，改善业绩；二是坚定不移的向生物能源业务转型。扩大能源业务占比，如，深入拓展生物天然气、生物燃料油等领域，推广示范项目模式，扩大原料采购、探索深度加工，深化与中石化碳科等企业战略合作；三是，推进重资产项目盘活，非核心资产剥离工作，实现大额资金回笼，同时甩掉相应有息负债。公司将根据自身业务经营特点，采取适当方式方法实现降本，也将持续建立有效的合作研发机制。感谢您对公司的关注。 6. 公司如何平衡传统业务升级和新兴业务拓展的投入？ 答:谢谢您的提问，在组织架构方面，公司的传统业务和新兴业务分别归属于不同的事业部或子公司负责，且事业部和子公司都分别进行单独的财务核算和业绩考核；在资金安排方面，公司传统业务主要也委托运营和工程建设为主，除了一定的流动资金外，不需要太多的资本开支，而公司持续拓展的沼气资源化项目和废油脂加工贸易业务，需要持续的资本投入和流动资金实现项目的建设落地和运营，未来公司的自有资金将更多优先投入到新兴业务；综上，公司目前持续拓展的新兴业务与传统业务无论在人员安排和资金需求方面并不会出现
--	--

	竞争冲突，希望新兴业务的拓展能够尽快成为公司新的营收来源和利润增长点。 7. 公司本期盈利水平如何？ 答:投资者您好，公司一季报已于4月26日披露，敬请查阅，谢谢！ 8. 请问公司除了环保产业，其它产业或业务领域有哪些考虑或行动？ 答:尊敬的投资者您好,公司自市政环保类业务起家，自2011年上市以来经历了10年的快速发展，期间逐步完成了市政、工业和农业三大领域的节能环保业务布局。2020年起，公司依托自身在有机废弃物资源化领域积累的客户、技术和品牌资源，结合国家对产业转型升级的指引，全面向生物能源业务转型，并进一步开拓大工业客户。如，面对我国在天然气、石油领域较高的对外依存度，结合碳减排的大趋势，公司锁定生物天然气和生物燃料油两项新型绿色能源领域，并陆续实现了项目落地，详见公司披露的有关新签订业务公告。感谢您对公司的关注。 9. 请问 24 年公司业绩下滑的主要原因有哪些？ 答:投资者您好，受行业周期影响，近年来公司从利润、回款、客户信用等角度加强了对传统环保工程业务项目的评估筛选，相应地环保工程业务整体承接及执行情况较往年有所下降；公司在生物天然气、生物燃料油等新型能源领域陆续实现了项目落地，但上述多数项目2024年尚在建设中，尚未形成规模化收入，因此公司收入有所下滑。2024年，公司回款情况及经营性净现金流有所改善，但由于公司应收账款及合同资产金额较大，整体回款情况仍不及预期；同时公司部分非核心运营资产及部分子公司经营情况不及预期，相应地公司对商
--	---

	誉、应收账款等资产计提了减值。业绩具体情况，您可查阅公司2024年年报，谢谢！ 10. 在数字化转型方面除了提升服务质量，公司还有哪些具体的应用场景和预期效果？ 答:投资者您好,在数字化转型方面，公司从安全管理、收运等环节着手，通过平台管理软件上线、小程序开发等方式，加强对项目运营环节的管控，向客户展现运营项目实时数据与过程，实现实时监控及安全预警。 目前公司实现集团总部经营管理平台上线运行，建设以BIP为核心的集成信息平台，对接多个系统，初步实现项目全生命周期精细化管理；完成多家子公司业财软件上线，连接多个管理环节，提升管理效率与水平；推进BIM设计应用到多个项目，提高工艺设计及项目执行效率，降本增效。未来公司将借助数字化平台优化业务流程，实现项目精细化运营管理，提高集团内部资源配置效率，提升经营管理水平与盈利能力。 11. 在工业节能业务中，公司如何与高耗能行业客户建立长期稳定的合作关系？ 答:感谢您对公司的关注。无论是哪类客户，核心还是给客户创造价值，并实现合作共赢，方能持久。具体到业务细节，除了改进技术维持原有业务外，还需要挖掘此类客户的其他潜在需求，如客户是否存在其他一般工业废弃物处置需求，公司可调集相应业务板块资源协同作战。谢谢！ 12. 公司之后的盈利有什么增长点？ 答:投资者您好，公司将持续深耕传统业务，加强项目筛选，保持一定的利润率，与此同时也将大力推进生物能源业务的发展，包括生物天然气、生物燃油以及工业废弃物资源化业务，目前这些业务均有项目落地，公
--	---

	司也将尽快推动项目铺开及模式复制，以形成规模化效应给公司带来新的盈利增长。 13. 你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？’ 答:投资者您好，环保行业细分领域较多，所处细分领域不同，各公司情况也各有不同。公司的一季度业绩您可查阅公司一季度报告。2025年，公司及子公司将在持续深耕传统环保业务板块的同时，深入探索生物天然气、生物燃料油等新兴业务领域，扩大业务占比，使其尽快成为公司新的营收来源和利润增长点。谢谢！ 14. 行业以后的发展前景怎样？ 答:关于公司业务所处行业的相关发展现状、趋势及相关风险，公司在2024年年报中有相关叙述，请查询年报中的相关内容。谢谢！ 15. 在国际业务拓展方面，公司有哪些市场布局和发展规划？ 答:投资者您好，在传统环保工程业务方面，如有合适的项目机遇，公司将与国企、央企等进行合作，为其提供相关工程建设配套服务。在生物燃料油业务方面，公司将积极开拓海外SAF工厂及航空燃油需求公司等终端客户。 16. 公司如何利用自身技术优势拓展环保业务的产业链上下游？ 答:公司从事环保行业二十余年，始终坚定地将技术研发作为公司的核心竞争力，坚持研发为产业化与市场需求服务，关注技术的专业性和经济性，以实用技术的成果转化为技术研发的主要工作目标。经过多年经营，公司在环保行业具有自己的核心技术优势。公司掌握渗滤液处理、厌氧发酵及提纯等核心工艺，在沼气高值化
--	---

	利用制备生物天然气领域具有技术优势，有利于公司拓展生物天然气业务。此外，公司还可利用在市政和农业工程领域积累的客户资源，快速锁定市场，推广复制示范项目模式，扩大新兴业务规模。 17. 在工业废水处理业务中，公司聚焦酒厂废水、煤化工及焦化废水，未来是否会拓展到其他行业废水处理领域？ 答:尊敬的投资者您好,因工业门类繁多且涉及的技术要求并不相同，不适合做过多拓展，否则不具有集中效应。在工业废水处理业务领域，公司凭借自身的膜法技术积累，有选择的挑选了下游支付能力强、投资规模大的个别领域，如北京汇恒涉及的酒厂废水就是一个很好的切入点。谢谢！ 18. 在环保业务中公司如何利用物联网技术实现设备的远程监控和智能化管理，提高运营效率？ 答:感谢您的关注！我认为，前端需要实现标准化设计，提前考虑好影响运营绩效水平的参数，以便后期实现自动取值、分析和考核。公司现有诸多渗滤液、餐厨处置运营类项目，已实现远程监控和智能化管理，积累了很多数字化应用经验。在即将投入的生物天然气业务方面，也将采取数字化手段降本增效。物联网技术只是一种工具，核心还是有赖于对业务运营细节的深入了解，方能实现不断迭代。 19. 工业废物资源化业务目前的项目进展如何？未来有哪些具体的发展规划和目标？ 答:投资者您好,目前公司已在上海、无锡和常州布局、投运了三座RDF工厂。其中,常州项目已与常州市新北区签署14个智能化基础收集设施的运营管理协议,在全区范围内开展一般固体废物集中收运并集中进行资源化
--	--

	生产。未来公司将结合自身资源优势，通过产业链合作、联合研发、商业投资合作等多种方式持续探索相关业务。 20. 在应收账款管理方面，公司除了加强催收和完善信用管理，是否考虑过应收账款证券化等金融手段来缓解资金压力？ 答:投资者您好，公司会持续加强回款工作，也感谢您的建议，公司会根据公司情况酌情考虑，谢谢！ 21. 在生物天然气和生物燃油业务中，公司如何应对原材料价格波动带来的成本压力？ 答:投资者您好，生物天然气业务方面公司与相关方约定了调价机制，来应对价格波动。生物燃油业务方面，公司采用以销定产，加快周转等手段来应对成本压力。 22. 公司是否会考虑跨界融合进入与环保相关的其他领域？如果是，有哪些潜在的跨界方向？ 答:尊敬的投资者您好，公司依托城市环境业务积累的客户、技术和品牌资源，自2020年起坚定向生物能源业务转型，并已取得一定进展。在生物天然气领域，公司以存量餐厨、垃圾渗滤液等厌氧工程项目为基础，进一步拓展其他工业厌氧场景（如造纸业等），实现沼气向生物天然气方向转化、增值；在生物燃油业务上，公司以自投餐厨资产为基础，向餐厨设备供货客户拓展油源，经预处理产出航空燃煤的原料（即，SAF原料）。以上业务均是既有业务的延申。感谢您对公司的关注。
附件清单（如有）	
日期	2025年05月08日