

英科再生资源股份有限公司

投资者关系活动记录表

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 ☐一对一沟通 ☒电话会议 ☐其他
-----------	--

2.全球装饰建材的市场空间是多少？装饰建材的竞争优势、渠道、客户拓展策略是什么？

尊敬的投资者，您好！全球墙面装饰材料市场空间每年在千亿美金以上。公司研发的装饰建材产品兼顾潮流美学与实用功能于一体，具有轻工匠、易安装、低碳环保、可回收等特性，与成品框业务在渠道资源共享、场景协同赋能等逻辑上契合。公司充分利用现有成品框的渠道，协同比例约 20%到 25%，具有合作粘性强、双方认可度高的天然优势。公司始终坚持面向全球消费者提供“家居墙面装饰一站式解决方案”，坚持全球化战略，对不同的国家、渠道进行深耕。感谢您的关注。

3.公司目前在装饰建材上的核心产品有哪些，未来有哪些潜在的拓展产品？

尊敬的投资者，您好！公司装饰建材聚焦家居墙面装饰一站式解决方案，核心围绕墙面装饰材料进行拓展，未来将基于再生塑料的高值化利用领域。目前已有 r-PS、r-PET、r-PE 等材质产品，涵盖室内与户外等多应用场景。感谢您的关注。

4.装饰建材业务在欧美的占比情况如何？未来是否会重点开拓美国市场？

尊敬的投资者，您好！公司的装饰建材业务，凭借轻工匠、易安装的特性及其兼具实用功能与潮流美学的优点，适应了欧美地区“绿色消费”的热潮。目前装饰建材业务以欧洲市场为主；美国具备较大市场潜力，公司未来期望进一步开拓。在未来的开拓渠道上，与成品框业务约有 20%-25%的渠道复用，有利于进一步发挥渠道优势。感谢您的关注。

5.半年报中 PET 与再生粒子合并披露的原因是什么？

尊敬的投资者，您好！将原有再生粒子与 PET 产品合并归类至“再生塑料”业务板块，这与公司经营发展战略一致，同时更清晰地向投资者呈现公司“回收-再生-利用”的全产业链的业务模式。即在回收端，面向全球销售不同的环保设备；在再生端，生产销售再生塑料；在利用端，形成以成品框、装饰建材为主的再生塑料高值化应用。感谢您的关注。

6.在非欧美市场的拓展上，公司目前是如何准备的？

尊敬的投资者，您好！公司持续推进全球营销，服务国家数量较去年年报 120 个增至今年的超 130 个，欧美市场（含欧洲、北美洲、南美洲）仍是公司重要营收来源，非欧美市场广泛分布在东南亚、澳洲、非洲等区域，呈多点开花态势。感谢您的关注。

7.公司下半年主营业务的经营趋势与上半年相比是否会有进一步调整？

尊敬的投资者，您好！公司仍聚焦于以成品框、装饰建材为主的再生塑料高值化应用方向，会持续开发与设计出更具消费品属性的家居装饰品，提供给终端零售店汇集产品设计、研发、制造、营销、服务于一体的整体解决方案，充分发挥全产业链与多元产品的优势，借助成品框与装饰建材的渠道复用性，实现两大核心业务在终端网络、客户资源上的协同增效，多管齐下拓宽市场版图。感谢您的关注。

8.成品框业务主要客户结构如何？

尊敬的投资者，您好！公司成品框业务板块中，零售商客户贡献收入占整个成品框销售收入的 75%以上，与全球 300-400 家大型连锁零售商建立直接合作关系。感谢您的关注。

9.不考虑汇兑非经营性损益，公司经营性业绩如何？

尊敬的投资者，您好！剔除汇兑波动非经营性因素影响，公司经营性盈利能力、收入与净利润均保持同向增长。感谢您的关注。

10.公司进行半年度分红的考量及未来分红计划如何？

尊敬的投资者，您好！2025 年半年度公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 1.00 元（含税）。公司在制定分红策略时，充分考虑了公司的发展战略、盈利状况、资金需求等因素，在保障公司持续发展的前提下，最大限度地回馈股东，增进股东福祉。公司将继续推进“提质增效重回报”行动方案的实施，持续聚焦经营主业，加大科技创新投入，完善公司治理结构，优化分红策略，为投资者创造更大价值。感谢您的关注。

11.公司未来 2-3 年最有发展潜力的产品线是什么？如何看待非美市场前景？

尊敬的投资者，您好！未来 2-3 年公司最有潜力的产品线仍是聚焦再生塑料的高值化利用方向，目前来看为装饰建材。

外销业务方面，非美市场收入较去年同期增长 31.15%，主要得益于装饰建材业务在相关区域的持续拓展。后续公司将进一步推进非美市场多元化开拓，美国市场作为公司重要海外市场，有望保持稳健增长。感谢您的关注。

12.废塑料回收体系的壁垒是什么？

尊敬的投资者，您好！废塑料回收体系的壁垒在于公司在全球建立了全球回收体系，合作回收网点达 1300 多个。同时，在回收端，公司通过销售不同功能的环保设备，在获得设备销售利润的同时亦有助于和回收点建立长期合作关系，这有利于公司获得稳定的原材料来源，达到了双赢商业目的，形成良性互动模式。感谢您的关注。

13.美国关税波动，对公司出货影响如何？

尊敬的投资者，您好！目前来看，美国关税波动对公司产品出货的整体影响相对有限。一方面，公司与客户的贸易合作中，关税相关成本的承担方式已形成相对成熟的协商机制，会结合市场销售需求与客户实际情况，灵活调整以保障业务稳定推进；另一方面，公司在越南建有生产基地，可通过合理统筹订单交付安排，为客户提供更具成本效益的解决方案。感谢您的关注。

14.综合考虑越南子公司及整体情况，未来几年的投资额强度有多大？

尊敬的投资者，您好！未来整体投资将继续保持稳健资本开支。感谢您的关注。