

证券简称：赛恩斯

证券代码：688480

赛恩斯环保股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-017

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	1、南方基金、国泰海通 2、禾其投资 3、Millennium Capital Management (Hong Kong) Limited
时间	1、2025 年 11 月 19 日（周三）下午 15：00-16：00 2、2025 年 11 月 21 日（周五）下午 15：30-16：30 3、2025 年 11 月 24 日（周一）下午 15：00-17：00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	1、董事、副总经理、董秘：邱江传 2、证券事务代表：肖波 3、投资者关系主管：史秋霞 4、证券事务专员：马玉婷
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况介绍 赛恩斯环保股份有限公司（以下简称“公司”）是一家专业从事重金属污染防治的专精特新“小巨人”企业，以成为全球重金属污染防治领域的领航者为核心发展目标，长期专注于解决含重金属污酸、废水、废渣治理以及重金属污染环境修复的痛点、难点，攻克了有色金属行业污酸资源化治理、重金属废水深度处理与回用、含砷危废无害化处置等难题。公司的重金属污染防治技术已广泛应用于全国上百家采、选、冶大中型企业，取得显著成效，

	被市场高度认可。 公司主营业务对应的产品及服务主要为重金属污染防治综合解决方案、产品销售（环保药剂、铜萃取剂、一体化设备以及其他定制化产品等）、运营服务。公司经营策略为：以核心技术为基础，以重金属污染防治综合解决方案项目为载体，以产品销售及运营服务为抓手，为有色金属行业及政府部门提供全方位重金属污染防治服务，即“三位一体”的经营体系。公司三大业务板块逐渐形成相互促进，相互补充的格局，增量型的解决方案类项目不断带动存量型的产品销售与运营服务业务的增长，而长期稳定和利润较高的产品销售与运营服务业务也平滑了公司综合解决方案业务的波动，促进公司长期稳定发展。 公司积极响应技术创新号召，开展战略转型，打造了“矿冶环保+新材料”双主业驱动的新生态局面。通过以技术创新为核心，持续加大研发投入，加速技术成果产业化落地，打造以新型选矿药剂、铜萃取剂、高纯硫化钠、铈合金等新材料为新增长极，构建“技术-产品-服务”一体化创新生态，致力于成为全球最大的矿冶技术服务公司。 二、问答交流 1、请简单介绍公司铈酸铵项目情况？ 公司与吉林紫金合作生产的铈酸铵项目，目前已经建设完成，并正式投产，设计产能2吨/年。 2、目前公司是否会有铈酸铵或者铈的销售计划？ 在当前阶段，公司短期内将以战略资源储备为主要方向，控制铈酸铵的销售节奏。 3、为什么考虑现在开展铈回收项目？
--	--

	铼是国家重要的战略资源，全球储量极为有限。目前，铼仅能从铜钼冶炼过程中加以回收，其产量一方面受主矿产资源逐渐枯竭的制约，另一方面也存在地缘政治和供应垄断所带来的风险，整体供给呈现较强的刚性。与此同时，随着全球航空业复苏以及军工领域列装进程加快，高温合金对铼的需求正在快速提升。基于此背景，公司早期已对污酸中铼回收进行研究，逐渐掌握该技术的核心工艺参数并形成自主知识产权的专利技术，这也是公司污酸资源化治理系列技术的重要组成之一。因此，现在公司开展铼回收项目是基于公司多年的技术积累和铼回收的经济效益的综合考量。 4、公司与紫金关于铼酸铵项目的分成模式？ 与吉林紫金的分成模式为根据铼酸铵销售金额同时结合协议约定的分成比例计算方法进行分成。 5、如果关于铼酸铵有新项目，是否会考虑延用与吉林紫金的合作模式？ 公司与紫林紫金合作铼酸铵的模式具有示范性作用，后续与其他企业的合作将结合实际情况而定。 6、请简单介绍公司铜萃取剂的情况？ 公司负责铜萃取剂生产的全资子公司福建龙立化学今年已完成扩能技改并已投产，目前总产能提升至 7,000 吨/年。公司也正在筹备新增 5000 吨产能的扩产计划，该项目建设完成后，公司铜萃取剂产能规模将得到进一步提升，有望进一步扩大市场份额，符合行业发展趋势及公司战略发展方向。
--	---

	7、铜萃取剂销售中紫金占比多少？ 紫金矿业是公司铜萃取剂的客户之一，截至目前其采购量在公司总订单中占比较小，目前主要需求仍来自非紫金系客户。 8、请简单介绍公司高效浮选药剂情况？ 公司拟在青岛新河生态化工科技产业基地内新建一系列制备高效浮选药剂的生产线，设计产能年产 10 万吨高效浮选药剂，分两期建设。此项目建成后，依托公司强大的研发创新能力，与中南大学、中国矿业大学、天津大学及中科院等科研院所形成的产学研合作优势，以及与国内各大矿冶企业长期良好的合作关系，能够快速进行“一矿一药”、适应性好、高效、低耗复配型浮选药剂的推广应用，大幅提高浮选药剂的技术及经济指标，为客户创造更高的经济价值。此项目将采用绿色化、智能化、高效化的生产工艺，在保证技术先进性的同时兼顾了成熟可靠性，具有较好的投资效益性。 9、高效浮选药剂的市场竞争情况？公司的优势？ 目前浮选药剂市场以中小型企业为主，尚未形成具有显著技术优势和规模效应的龙头企业，普遍存在产品单一、复配技术薄弱等问题，难以满足矿业企业对高效、定制化浮选药剂的需求。公司所存在的优势包括：1、“一矿一药”的技术+服务优势：公司依托在有色金属行业的技术积累和强大的研发创新能力，与中南大学、中国矿业大学等顶尖科研机构产学研合作关系，能够提供“一矿一药”定制化解决方案，通过复配型浮选药剂，有效提升选矿回收率和精矿品位。2、业务渠道高度重合：浮选药剂客户与公司环保业务客户高度重合，公司可以直接对接
--	---

	矿山企业，快速响应客户需求，具有销售模式及渠道优势。 10、请简单介绍公司高纯硫化钠项目情况？ 公司年产 6 万吨高纯硫化钠项目，总投资约 2.1 亿元（具体以实际投资为准），分两期实施：一期产能 2 万吨/年，二期产能 4 万吨/年。项目产品高纯硫化钠作为特种工程塑料聚苯硫醚（PPS）的核心原料，目前进口依赖度高，此项目定位填补国内高端需求缺口，实现部分进口替代。项目产能消化路径明确：合作方铜陵瑞嘉的料聚苯硫醚（PPS）扩产计划将直接承接部分产能，剩余产量可通过园区内企业协同及公司现有项目消纳，降低市场风险。 11、公司当前是否有投资并购的需求？ 公司目前正在积极关注与产业链相关的投资标的企业，适时开展投资并购活动。如有相关进展，公司将严格按照相关规定及时履行信息披露义务。 12、关于公司未来的规划？ 公司未来将在聚焦重金属污染防治细分领域的基础上，向上下游产业链进行延伸，并积极关注与产业链相关的投资标的企业，适时开展投资并购活动；公司也将全面树立全球化视野，加速海外市场布局。 同时，基于国家战略资源保障、有色行业产业链绿色升级、海外市场需求及环保行业现状，公司将逐步推动战略转型升级，探索将企业目标转变为“致力于成为全球领先的矿冶服务科技企业”，实现经营体系向“矿冶环保+新材料”双主业驱动发展格局转变。
--	---

	(本次活动不涉及应当披露但未披露的重大信息)
附件清单 (如有)	无
日期	2025. 11. 25