

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
时间	2025 年 11 月 28 日 9:00-10:00
地点	上海证券交易所上证路演中心（网址： http://roadshow.sseinfo.com/ ）
接待人员	董事、总经理 金喆女士 独立董事 黄业德先生、管伟先生 财务负责人 李寒铭女士 董事会秘书 徐纹纹女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司 2025 年第三季度业绩情况介绍 英科再生是一家资源循环再生利用的高科技制造商，从事可再生资源的回收、再生、利用业务，公司创新的打通了塑料循环再利用的全产业链，是将塑料回收再生与时尚消费品运用完美嫁接的独创企业。近年来，公司三大事业部持续完善产品矩阵，强化赋能效应，渠道协同优势愈发凸显。 2025 年前三季度，公司累计实现营业收入 25.83 亿元；累计实现归属于上市公司股东的净利润 2.26 亿元。 二、主要问题汇总 1、近年来，公司通过终端产品创新，成功实现从小品类的成品框突破到装饰建材，品类延伸的战略升级。这一业务拓展背后蕴含着怎样的整体考量？相较于行业竞品，公司有哪些差异化竞争优势？ 尊敬的投资者，您好！公司在再生塑料高值化利用领域，实现从“成品框到装

饰建材，小品类到大赛道”的跨越式发展，始终锚定于面向全球消费者提供“家居墙面装饰一站式解决方案”的战略主轴，两者在渠道资源共享、场景协同赋能等逻辑上高度契合，形成了深度联动的发展基因。

在终端渠道上，未来装饰建材与成品框约有 20%-25%复用优势，如全球大型家具装饰建材零售商，既购买我们的成品框，同时也采购装饰建材。这对公司在切入装饰建材领域，充分利用现有成品框的渠道，具有合作粘性强、双方认可度高的天然优势。此外装饰建材重要的营销渠道还有全球不同区域的建材经销商、工程商乃至电商等，这同样得益于，我们过去 20 年一直坚持的国际化战略，对不同的国家、区域进行深耕，尽管产品有所差异，但终端消费习惯有一定的共性参考。感谢您的关注。

2、展望未来，要实现股权激励计划中 15%的年均复合增长，公司认为最核心的驱动力来自哪里？

尊敬的投资者，您好！公司最核心的增长引擎集中在两条主线：一是成品框和装饰建材板块的持续增长与渠道复用；二是越南产能爬坡支撑交付。优质的客户渠道与多材质产品组合是公司的核心竞争力，来自“全球化渠道+越南产能二期爬坡、三期加速建设”的组合驱动。感谢您的关注。

3、公司前三季度经营活动产生的现金流量净额同比增长 64.23%，请问该增长主要原因

尊敬的投资者，您好！前三季度经营活动现金流净额增长主要得益于公司营收规模稳步扩大，销售商品、提供劳务收到的现金同比增加。感谢您的关注。

4、“全球化布局”是公司重要战略之一，目前公司在海外市场的业务拓展情况如何？

尊敬的投资者，您好！经过多年的发展，公司已经建立了一个遍布全球的优质客户资源体系，凭借优异的产品质量、领先的设计理念、完善的客户服务体系，先后将产品销售至全球 130 多个国家和地区，构筑了全球渠道优势。未来，公司将持续加大海外市场开拓力度，进一步深化全球化布局，以多元化渠道拓展持续提升全球市场份额与核心竞争力。感谢您的关注。

5、公司如何提升主营业务盈利能力？

尊敬的投资者，您好！公司将从以下方面提升主营业务盈利能力：一是加速东南亚基地产能释放，发挥规模效应降低单位成本；二是优化产品结构，加大高附加值产品的研发与市场推广；三是强化供应链管理，通过集中采购、精益生产等方式控制生产成本，进一步巩固主营业务核心竞争力。感谢您的关注。

6、目前越南英科清化（三期）项目的投建进展如何？

尊敬的投资者，您好！公司已于今年 8 月份披露关于投资建设越南英科清化（三期）项目的公告，项目规划建设周期 24 个月。具体项目投建进度以公司公告为准。感谢您的关注！

7、目前公司采取了哪些具体的金融工具或经营策略来对冲这类风险？尤其是在全球化运营的背景下，如何管理多币种结算带来的风险？

尊敬的投资者，您好！在全球化运营的背景下，企业资金风险管理已从单一的金融工具应用转变为多元化金融工具的组合运用，搭建适配业务节奏的“风险缓冲带”，实现与市场波动的动态平衡，企业通过整合不同类型工具的优势，通过跨币种、跨周期的工具协同，实现风险可控、业务稳健、价值持续增长的发展目标。感谢您的关注。

8、公司 2025 年第三季度归母净利润同比大幅增长 104.08%，请问这次业绩增长主要是由哪些因素驱动的？

尊敬的投资者，您好！公司 2025 年第三季度归母净利润 8,044.42 万元，2024 年第三季度归母净利润 3,941.75 万元，同比增长 104.08%。

业绩增长的主要原因在于：报告期内，公司凭借清晰的发展路径与稳健的经营策略，加速“中国+东南亚”生产基地布局，在巩固现有市场优势的同时，积极探索新业务增长点，借助多元化产品矩阵与全球化渠道优势，持续拓展市场覆盖维度。本报告期内，公司营收规模持续扩大，下游高附加值的产品收入占比提升保障了整体盈利能力，利润水平稳步提升。同时，2024 年第三季度受汇率波动影响形成了较

	低的净利润基数。感谢您的关注。
--	-----------------