

证券代码：688069

证券简称：德林海

无锡德林海环保科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>一对一沟通</div> <div><input checked="" type="checkbox"/>其他（投资者走进上市公司活动）</div>
参与单位名称及人员姓名	<div>1月8日 13:30-16:00</div> <div>国信证券、华夏银行、展鹏私募、普行资产、宽价私募、银岳资产、恒毅资本、香草期权、保和基金、同博投资、远方基金、思博汇、蓝创智能、格物智能、高科物联网等机构及20余名个人投资者</div>
地点	公司4楼会议室
时间	1月8日 13:30-16:00
上市公司接待人员姓名	<div>副董事长：马建华</div> <div>副总经理：许金键</div> <div>财务总监：季乐华</div> <div>董事会秘书：刘彦萍</div>

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>一、现场参观</b></p> <p>本次活动为国信证券江苏苏南分公司与本公司共同组织的“e企同行”——走进上市公司活动。在本次活动中，董事会秘书刘彦萍引导投资者们参观了湖泊生态医院大楼，并全面系统地介绍了公司的核心品牌——湖泊生态医院。在参观过程中，董事会秘书刘彦萍向投资者们逐一展示了湖泊生态医院的各个功能区域并介绍了公司在湖库富营养化内源治理领域所掌握的先进技术以及所积累的创新实践经验。</p> <p><b>二、交流的主要问题及答复</b></p> <p><b>1、面对国家环保政策逐步推进，公司有哪些关键进展与经营指标可用于验证业绩改善的可持续性？</b></p> <p>答：以 2025 年第三季度为例：2025 年第三季度，公司实现营业收入 18,490.55 万元，归属于上市公司股东的净利润 4,873.47 万元，同比增长 1,322.74%，业绩情况明显改善。</p> <p>以内部经营情况而言，业绩改善的主要原因是由于部分重大项目收入得以确认和公司产品结构优化驱动了项目毛利率有所提升。</p> <p>从外部市场环境出发，美丽河湖建设现已进入加速期，政策端的利好频出、释放节奏也明显加快。2025 年 5 月，中央印发了《美丽河湖保护与建设行动方案》，要求全面推进美丽河湖保护与建设，持续深入打好碧水保卫战。此后，国家高层部门又连续印发多项核心重磅政策，聚焦于水环境治理、生态保护等关键领域，目标明确、内容全面，持续利好美丽河湖新赛道。不仅如此，在近期的“十五五规划建议书”中也明确提到，要在“美丽中国建设取得新的重大进展”。在《美丽河湖保护与建设行动方案》框架下，中央财政明确加大支持力度，倡导政府以多元方式引入社会资本，并设定至 2027、2030、2035 年分别达到“美丽河湖”建成率 40%左右、取得明显成效、基本建成等阶段性目标。明确的时间要求与清晰的任务要</p>
----------------------	--

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>求又形成了倒逼机制，梯次释放监测预警、装备集成及生态修复等需求,促使地方加快监测感知能力与系统化治理能力的同步升级。</p> <p>现阶段,公司所处的行业已明确纳入国家战略核心领域——美丽河湖行业,公司核心业务与《美丽河湖保护与建设行动方案》高度契合,湖库富营养化治理、水源地安全保障等全链条服务体系可精准匹配政策需求,且公司商业模式、技术模式及标杆项目得到权威媒体认证。因此公司凭借成熟的整装技术体系和创新商业模式,短期可抢占水源地应急建设市场,中期能深耕重点湖库常态化治理,长期将布局碳汇开发、资源化利用等新兴领域,从而在国家政策导向与公司商业模式的协同中,公司综合服务能力有望持续提升份额,为投资者创造长期价值。</p> <p><b>2、毛利率显著改善的原因是什么？未来又将如何维持或进一步提升毛利率水平？</b></p> <p><b>答：</b>毛利率的显著改善主要归功于公司构筑了深厚的“护城河”。公司构建的“湖泊生态医院”模式旨在为客户提供全生命周期健康管理,致力于长期生态修复与系统稳定,通过监测-工程-生物-智慧化等多技术协同,涵盖“蓝藻防控”、“精准清淤”、“数字孪生”、“蚯蚓产业”、“再生清水”等五大业务方面,主要包括三大技术平台:</p> <p>①智慧化诊断平台-中宇宙数字孪生诊验系统(产品名称“美人鱼”):该系统针对湖库富营养化,开展巡测、诊断以及治理方案的模拟、效验,利用 AI 算法融合历年治理数据,并在此基础上实现湖库的数字孪生化,生成“一湖一策”数智诊疗方案,旨在实现对湖泊状态的实时感知、精准诊断与诊治效果的科学验证,进而精准破解富营养化治理业务痛点,直观展示诊治成效。</p>
----------------------	---

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>②治理平台：包括整装成套装备和单体装备，其中公司自主研发的“深潜式高压控藻成套装备”在蓝藻常态化防控方面治理能效表现尤为突出，已然成为蓝藻治理领域新的能效标杆，其大通量、低能耗、高效率的特性在清除水体蓝藻水华、增加水动力方面表现出显著优势，同时在大流量无藻水调度和水源保障方面取得了重要进展，先已在各大湖泊投建 46 套。</p> <p>③入湖河口增量淤泥智能精准清除平台（产品名称“河口清”）：“污染底泥常态化精准治理整装成套技术”作为公司的核心技术之一，自 2024 年实现商业化应用以来，既打破了传统清淤模式（主要受限于场地、药剂、尾水等方面的影响）的桎梏，也收获了客户的好评。</p> <p>不仅如此，公司还深度探索资源化闭环，推出“两山”产业，实践“生态产业化、产业生态化”的创新模式。公司以蚯蚓生物转化器产业为核心，利用淤积的泥藻生态基质，进行蚯蚓(地龙)的套种套养，打造高品质有机农业，打通从生态到产业的物种基因瓶颈，创新“有机固废—蚯蚓处理—高值有机肥——有机农业”循环模式，践行“资源化就是产业化”的发展路径。公司通过规模化应用淤泥养殖蚯蚓，利用蚯蚓无害化处理各种废弃物，公司将实现对多源有机废弃物(包括清淤淤泥、畜禽粪污、农林残余物、餐厨垃圾等)的协同处理，实现“环境治理-生物转化-资源再生-产业增值”的全产业链“闭环”及“循环”的产业升级新模式突破。</p> <p>3、当前蓝藻治理领域存在化学法、生物法、物理法等多种实施路径，请问德林海在实际应用场景中主要运用何种技术路线开展藻类治理工作？该技术的前瞻性如何？</p> <p>答：在蓝藻治理技术方面，虽然方法和种类较多，但公司作为湖库富营养化内源治理行业的开拓者，历经实践积累，已然成为湖库富营养化内源治理综合服务领军企业，是蓝藻治理</p>
----------------------	--

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>的龙头企业。目前，公司自主研发的核心技术产品“深潜式高压控藻成套装备”在蓝藻应急处理及预防控制方面表现卓越，相较于第一代藻水分离成套装备，该技术在处理相同体积的藻水时，能耗显著降低，仅为藻水分离站的万分之一至万分之二，展现了显著的节能优势。此外，随着公司新一代清淤技术——“污染底泥常态化精准治理整装成套技术”商业化应用的实现，标志着公司在湖库富营养化内源治理的蓝藻水华治理和底泥清淤两大核心领域中均拥有了前瞻性的环境友好型治理标杆技术。同时，公司创建的湖泊生态医院将融合新质环保理念与传统模式，探索治理最优路径，再次实现模式的引领和创新。从太湖起步，公司已为全国十余个省份的近 40 个湖库提供个性化“治疗”服务。特别是在国家重要会议举办期间，如杭州 G20、厦门金砖五国会议、2023 年杭州亚运会，公司均作为本领域专业服务商受邀参加蓝藻紧急处置及保障工作。2025 年 9 月，公司还受邀为 2025 年上海世界赛艇锦标赛赛事提供蓝藻应急保障服务。</p> <p><b>4、公司的项目上有许多的船舶及设备，这些是否属于公司资产？公司是否属于“轻资产型”公司？</b></p> <p><b>答：</b>本公司为典型的“轻资产型”科技企业。首先，截至 2025 年第三季度末，公司账面固定资产净值约 1.01 亿元，占总资产的比例约为 6.16%，占比很小，公司设备集成均采取委外形式进行加工生产。其次，从业务模式层面来看，本公司不仅沿用了传统的业务模式，更创新性地开发了以环境绩效为支付依据的整湖治理商业模式。该模式涵盖建设期和运行考核期两个阶段。在建设运行期，本公司需预先投入资金，负责完成治理方案中的项目建设及运行治理。运行期则主要聚焦于项目运行以改善水质，确保达到治理方案中设定的分阶段水环境绩效指标。客户将根据合同约定的条款，分阶段进行验收并支付</p>
----------------------	--

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>费用。待运行考核期结束后，相关资产如船舶及设备集成等归属政府所有，但后续的运维工作大多仍由本公司承担。这种创新的商业模式不仅有效满足了政府在水环境治理方面的需求，同时也降低了政府的决策风险，并缓解了政府一次性支付的资金压力。</p> <p><b>5、根据公司第三季度报告，目前在手订单约 5.01 亿元，想问公司订单的转化率如何？</b></p> <p><b>答：</b>关于公司订单转化情况，现以梅梁湖蓝藻离岸防控工程二期项目为例进行说明。该项目于 2023 年 10 月成功中标，中标金额达人民币 1.3 亿元。2024 年 6 月，该项目已圆满完成所有工程任务，并顺利通过了验收。作为公司承接的众多大型订单之一，深潜式高压灭藻成套装备不仅需要在水上构建离岸施工平台，而且其核心施工环节，包括钻井作业和主体设备安装，均须在水上平台上实施。相较于陆地施工，水上作业的难度显著提升。此外，由于湖面无遮挡物，相同条件下，湖面风浪强度较陆地高出 2-3 级，这进一步加剧了施工难度。然而，凭借公司高效的项目转化能力和丰富的承接大型订单经验，我们确保了订单转化的高效性。整个项目周期仅耗时 240 天，顺利实现了项目的转化和交付，充分彰显了公司承接大型订单的实力与能力。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026 年 1 月 8 日</p>