

龙岩卓越新能源股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议
活动时间	2026 年 1 月
参与单位名称及人员	天风证券 孙潇雅、高鑫；富国基金 沈衡、曹文俊；博时基金 冯圣阳；聚鸣投资 唐权喜；华夏基金 时赜凯；国泰海通邵潇、牟俊宇；西部证券 孙维容
上市公司接待人员	董事长 叶活动；董事会秘书 郑学东；证券事务代表 余丹丹
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>龙岩卓越新能源股份有限公司（以下简称“公司”）交流的主要问题及答复汇总如下：</p> <p>Q1. 公司现有生物柴油产能布局及海外废弃油脂回收体系建设推进情况如何，远期规划产能多少？</p> <p>A：公司国内现有酯基生物柴油 50 万吨/年，烃基一线年产 10 万吨 HVO/SAF 生产线将于 2026 年投产，同时将启动烃基二线的建设。海外多区域产能项目及上下游供应链体系建设也在同步推进中，其中荷兰和新加坡卓越贸易平台已经稳定运营；泰国年产 30 万吨酯基生物柴油生产线已于 1 月开工建设，新加坡年产 10 万吨酯基生物柴油生产线在办理住建手续；泰国和菲律宾的废弃油脂回收项目完成设备安装，已在当地开展收油业务；沙特废弃油脂回收项目的设备已运抵仓库，近期将开始进行设备安装；同时印尼废弃油脂回收项目正在推进相关工作。随着公司国内外产能的有序落地及海外供应链布局持续完善，为远期产能释放奠定坚实基础。</p>	

Q2. 公司未来新投产的 HVO/SAF 产品的销售报价模式有何优势，未来供货策略如何？

A：公司依托海外荷兰和新加坡卓越运营平台和渠道优势，秉持开放合作的原则，与各类合规客户开展多元化合作，价格方面将严格遵循市场行情，实行随行就市定价，突破普遍采用的 FOB 模式，采用 CIF 报价模式，直接将产品送达客户指定目的地，在保障合作灵活性与市场覆盖广度的同时满足不同客户的采购需求。

Q3. 当前生物能源行业趋势和公司的核心竞争逻辑？

A：生物能源作为清洁可再生的绿色能源品类，是全球应对气候变暖、推动经济社会可持续发展转型的关键支撑，亦是破解传统化石能源依赖、助力实现“双碳”战略目标的核心路径之一。当前，欧洲等全球主流市场持续深化绿色经济布局，加快构建新型低碳贸易与监管规则体系，各类减碳政策与约束性措施逐步落地实施，尤其在航空、航运等减排难度较高的交通领域，直接催生了绿色燃料的刚性市场需求。其中，可持续航空燃料（SAF）是当前航空领域最直接、高效的减碳技术路线；酯基生物柴油对比绿氢、绿氨、绿色醇类等替代新能源，在船舶燃料应用场景中，具备突出的性价比与规模化应用优势，是船燃领域减碳的优选方案之一。

公司核心优势在于持续聚焦搭建全链条一体化布局与高效运营能力，具体体现在：一是搭建海内外产业供应链的全流程闭环运营，有效保障了原料的稳定供应与成本控制；二是专业化运营与资源赋能优势，公司团队均具备扎实的项目运营经验，外派人员能够快速适配海外市场环境与运营节奏，同时依托国内总部的技术、资金、管理等资源的协同赋能，保障海外项目高效落地、稳定运营，助力公司精准把握生物能源行业的发展机遇，实现长期稳健发展。