

浙江物产环保能源股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	周喆 东方财富证券研究所 汤悦 华福证券研究所 傅浩玮 申万宏源证券研究所 朱赫 申万宏源证券研究所 邱基淳 中信证券研究所 袁宏宇 华源证券研究所 卢璇 国投证券研究所 胡鸿程 国泰海通证券研究所 何郭香池 长城证券研究所 王姗姗 国联民生证券研究所
时间	2026年06月24日
地点	桐乡泰爱斯会议室
上市公司接待人员姓名	董事长陈明晖先生 副总经理兼董事会秘书王竹青先生 投资总监兼证券事务代表洪于巍女士 桐乡泰爱斯总经理王树宇先生 证券事务代表朱磊倩女士
投资者关系活动主要内容介绍	问题一：现阶段公司对煤炭价格走势有何前瞻性研判？煤价波动对公司业务有何影响，公司将采取哪些应对策略？ 答： 截止目前，受全球地缘冲突、印尼等主产国持续收

紧出口政策等因素影响，今年国际煤炭价格较去年有所上涨；国内市场方面，煤炭消费小幅增长，供给保持较高水平，安全生产监察进一步趋严，电煤中长期合同价格继续发挥稳定市场的“压舱石”作用，预计全年煤炭市场供需将呈现总体平衡态势，煤炭价格中枢将在去年基础上有所回升。

煤炭流通企业通常以同热值煤炭市场价格为基础，综合考虑运输成本、人工成本、筛煤配煤成本等进行销售定价。收入方面，在实物销售量相同的情形下，煤炭销售价格上涨可以增加煤炭流通企业的收入，煤炭销售价格下行会减少煤炭流通企业的收入。利润率方面，当煤炭需求旺盛、价格上升时，行业利润率会有所上升。

公司专业从事煤炭经营业务 76 年，煤炭流通业务将继续坚持进销对接的原则，继续深化向供应链两端延伸的发展总基调，积极拓展与上下游伙伴的多元合作关系；加强品牌建设和服务优化，提升业务和运营团队的精细化管理能力，应对行业周期性的变化。

问题二：未来公司将如何依托供应链集成服务优势，进一步做优煤炭流通业务？在上下游渠道拓展、国内外业务布局方面，有哪些布局？

答：公司煤炭流通业务继续深化向供应链两端延伸的发展总基调，积极拓展与上下游伙伴的多元合作关系，驱动业务模式转型升级，有效缓冲行业周期影响。上游资源端，公司深化与核心煤炭产地的战略合作，构建资源保供与成本优化的长效机制；下游客户端，公司强化与下游客户的战略协同，针对行业差异化需求，构建定制化煤炭产品及服务体系，提升全产业链价值创造能力。

国际煤业务方面，公司通过新加坡、印尼等海外办事处平台辐射海外的模式，与包括印尼、澳洲、哥伦比亚等地区的优质海外矿方建立了良好合作关系，获取优质进口煤资

源。未来，公司将不断地深化国际合作，开拓进口渠道等多种方式，持续强化煤炭来源的多元化和稳定性。

问题三：南太湖科技已正式成为公司全资子公司，并在年初并入公司合并报表，公司将如何发挥在热电联产领域的深厚积淀，赋能南太湖科技以提升其经营效能与盈利水平？

答：2026年1月，南太湖科技已完成相关的工商变更登记手续，并入公司合并财务报表。南太湖科技以集中供热为核心主业，同步开展生物质、固废协同处置业务，是具备多元能源供给与固废综合利用能力的综合性热电联产主体。

未来公司将在煤炭资源规模化供应、设备技术升级改造、热电人才输送培养、安全生产管理强化、资金支持、生物质发电以及热电气冷多能联供技术应用等方面赋能南太湖科技，放大产业协同效应、增强核心竞争能力，实现热电业务规模与经营效益同步提升。

问题四：未来在热电联产业务上，会有进一步的投资扩张计划吗？

答：公司始终坚守“绿色高效的环保能源综合服务引领者”发展愿景，坚定不移落实“能源贸易+能源实业”双轮驱动战略。未来，公司将继续紧扣主业协同与核心能力提升，加大战略性投资并购力度，精选产业链上下游优质标的，前瞻性布局一批成长性强、长远价值突出的战略储备项目，以产融结合助力企业高质量可持续发展。

问题五：在打造综合能碳一体化服务商及培育第二增长曲线方面，公司新能源业务目前已有哪些布局，未来如何规划？

答：公司正加快构建新能源“投产运供研”发展平台，打造综合能碳一体化服务商。

低碳园区建设方面，公司基于混合储能的多能耦合智慧低碳供能示范项目已于2025年12月完成首次熔盐供汽，具备向工业园区供应绿色蒸汽的能力。未来，公司将加强产业

链协同，推动产学研用深度融合结合应用场景进行相应拓展，在新能源热电联供、火电灵活性改造、工业余热回收等诸多领域继续开拓创新。

储能业务方面，公司已完成设备研发、制造、销售全链条布局。其中，储能设备研发制造端，公司自主研发“1.44MW/3.343MWh 移动储能充电系统”，形成了大型储能与移动式储能两大品类；储能设备销售端，云南瑞丽 400MWh 储能项目和甘肃玉门 800MWh 储能项目顺利实施，持续夯实公司新能源产业版图，完善储能赛道业务布局。

未来，公司新能源业务将继续聚焦零碳园区投资建设运营、储能核心设备研发生产与销售，并在熔盐储能、电化学储能、废旧轮胎裂解等领域积极布局，全方位构建公司新能源业务矩阵，持续增强产业转型内生动力。

问题六：公司于 2025 年发布了未来三年现金分红回报规划。在当前盈利水平、热电资产规模提升的背景下，未来分红方案是否还有进一步提升的空间？以及公司如何平衡日常经营资金需求与股东现金回报之间的关系，实现企业价值与股东利益的长期共赢？

答：公司高度重视股东回报，2025 年，公司进一步丰富股东回报方式、增加中期分红，全年度现金分红（含中期分红）占 2025 年合并报表归属于上市公司股东净利润的 41.08%。公司上市后累计现金分红达 17.69 亿元，占募集资金净额比例达 118.85%。

公司坚定执行“能源贸易+能源实业”双轮驱动战略，一直坚持聚焦主业、稳健经营。截止 2025 年底，公司资产负债率为 45.54%，处于行业内较低的水平，财务结构稳健、融资空间充足；同时，2025 年公司实现经营活动现金流净额 21.75 亿元，整体现金流充沛；此外公司获评 AAA 主体信用评级，并创新运用收益权资产证券化（ABS）工具，将未来绿

	<p>色现金流转化为当下发展资本, 为公司主业可持续发展注入新动力。</p> <p>未来公司将持续提高盈利能力和效益效率, 持续增强投资者回报、提升投资者获得感, 引导投资者树立长期投资和价值投资理念。最大程度兼顾全体股东整体利益和公司可持续发展, 实现企业价值与股东利益的长期共赢。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 06 月 24 日