

证券代码：603568

证券简称：伟明环保

浙江伟明环保股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-04

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"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议、网络会议）
时间	2024年07月16日下午 13:30-18:00 现场参观 2024年08月16日晚上 20:30-21:30 电话会议
参与人名称	睿远基金、国泰基金、长江养老保险、民生加银基金、广发基金、东方证券资管、长青藤资产、从容投资、上银基金、招商基金、明世伙伴基金、兴证全球基金、中信保诚基金、恒越基金、华商基金、东财基金、苏州龙远投资、广东正圆私募基金、北京方圆金鼎投资、宏利资管、杭州附加值投资、杭州新安江千岛湖流域产业基金、温州金阳私募基金、兴业证券、长江证券、华泰证券、天风证券、申万宏源证券、东吴证券、国泰君安证券、东方证券。
接待人员	董事长、总裁、董事、副总裁、董秘、财务总监及证券部相关人员
投资者关系活动内容介绍	一、现场接待情况 公司接待投资者参观了下属永强项目二期，通过立体可视厂区模型向投资者介绍生活垃圾从入厂到发电再到渗滤液、炉渣、飞灰、烟气的环保处置全过程，在展厅向投资者介绍了伟明环保的业务板块布局，参观核心设备炉排炉的模型，并通过参观中控室了解生活垃圾处理过程的自动化控制和在线监测。在工艺

流程展区，公司接待人员介绍了生活垃圾的整个处理过程以及烟气处理的多道工序。投资者还近距离观看了负压垃圾库和垃圾抓斗作业的过程。公司还接待投资者参观了伟明装备集团度山厂区，参观了智能化仓库和大型配件生产车间，向投资者介绍了伟明装备集团的发展历史、获得荣誉、产能分布以及经营业绩等情况。最后，公司接待投资者参观了伟明盛青公司，介绍了温州锂电池新材料产业基地的业务布局和生产制造的产品类别并参观了原料库和电解镍厂房设备安装现场。

本次参观活动，让投资者近距离、全面、直观的了解伟明环保环境治理、装备研制和新能源材料三大业务的发展情况，对伟明环保重视技术研发、环保装备制造，加快推动新能源材料项目建设有了更深的体会。

二、主要交流情况

1、公司上半年垃圾入库量增速大于投运项目规模增速的原因？

公司近年新投运的垃圾焚烧发电项目在垃圾处理量上存在爬坡过程，入库垃圾量逐步提升。公司还对北方区域的垃圾焚烧发电项目重点加强管理，项目运营稳定，垃圾处理量不断增加。这些因素使得公司今年上半年经营数据增长，产能利用率和运营效率总体得到提升。

2、公司永丰项目处理费上调带来的积极影响有哪些？

公司近期基于永丰项目特许经营协议的条款约定与政府方沟通谈判，并实现对该项目垃圾处理费的上调，系正常履行合同约定。此次调价起始时间自 2024 年 1 月 1 日起算，对项目今年全年的收益贡献有积极影响。未来公司其他项目也会根据特许经

营协议等约定开展这方面工作。

3、公司在建垃圾焚烧发电项目规模及投产进度？

公司目前在建控股的垃圾焚烧发电项目 4 个，处理规模约为 4,000 吨/日，预计今年年底前到明年上半年陆续投产运行，全部投产后公司控股垃圾焚烧投运项目规模至 4 万吨/日。

4、公司已投运的垃圾焚烧发电项目通过技改是否还有提升空间？

垃圾焚烧发电行业的设备和技术一直都在不断优化和进步，例如增加焚烧炉处理能力、锅炉效率提升等，都会提高项目的经济效率，将更加高效环保和安全。同时近年来烟气排放要求也在不断提高。未来公司会基于项目运行效率和当地排放标准等因素适时开展项目技改，从而提升项目运营效率和排放控制水平。

5、公司垃圾焚烧发电项目未来发展蓝图？

公司持续关注国内市场增量项目的招投标，会根据项目边界条件的不同考虑由公司控股投资或以合作形式开展设备供货。存量项目方面，公司积极跟踪存量项目收购整合机会，扩大运营项目规模体量。此外，公司在海外重点开拓印尼市场，力争尽快能有项目落地。到 2030 年，公司希望能在 4 万吨/日投运规模的基础上，垃圾焚烧发电项目体量再翻一番。

6、公司对于绿证市场未来交易的预期？

公司今年共有 15 个项目完成绿证建档核发工作，共计核发绿证约 114.61 万个。就绿证交易市场来看，现阶段主要表现需求

不足，公司会跟踪市场交易情况择优推进绿证的交易。另一方面，公司目前也在开展新能源材料业务，新材料项目投运后也可能对绿证有一定的需求。

7、公司装备制造毛利率如何？

2023 年公司装备制造及服务业务整体毛利率在 30% 以上，2023 年公司装备制造及服务业务实现收入 29.17 亿元，其中新材料装备约占六成，环保装备约占四成，两者生产和销售在模式上类同，直接服务于终端客户，中间销售环节较少。

8、公司上半年装备收入和新增装备增订单分析？

上半年公司装备及服务业务收入实现 24.85 亿元，较去年同期增长 74.51%，其中新材料装备收入占比高。新增装备订单方面，上半年公司新增主要日常装备订单合同金额约 12.13 亿元，同样是新材料装备订单的占比更高，且下半年还将积极接洽新订单。

9、公司装备制造业务未来增长空间如何？

公司装备制造涉及新材料装备和环保装备。环保装备方面，公司目前仍有多个垃圾焚烧发电项目和餐厨处理项目在建，其中包括投资金额较大的昆山再生资源综合利用项目及配套餐厨项目，对环保装备有较大需求，未来公司如顺利在海外有新的垃圾焚烧发电项目落地也会对公司环保装备带来新的订单。新材料装备方面，公司有能力和同行业企业持续提供新材料装备供货，且不排除未来扩大装备服务范围至其他金属冶炼生产领域。总体来看，公司今年装备业务收入保持较快增长比较确定，明年计划继续保持业务稳定发展。

10、公司在印尼的嘉曼项目和在国内盛青项目的建设进度及投产计划？

两个项目一期建设部分目前已进入最后建设阶段，部分子系统设备将陆续独立调试。原材料方面，项目所需的红土镍矿、生产用煤等正在加紧采购，为项目投产做好充足准备。两个项目计划尽快调试进入试生产。

11、公司新材料业务的产品主要客户有哪些？

公司在国内的新材料项目合作方均为行业头部企业，包括青山控股下属的永青科技、欣旺达、格林美等，合作方本身也会是产品的潜在受益客户。另外，公司也在积极拓展海内外客户，以保障项目投产后的产品销路。

12、公司新材料业务的布局情况？

公司目前的新材料业务主要聚焦在高冰镍、硫酸镍、电解镍、前驱体等产品。正极材料拟进一步引进合作方。温州锂电池新材料产业基地配套设施齐全，能源成本可控，产业链上下游集中，规模优势显著。对合作方会有很强的吸引力。

13、公司如何形成新材料产品的价格优势？

材料行业价格市场化，严格的成本管控是盈利的最大保障。公司从镍矿冶炼开始布局，在新材料基地将高冰镍进一步做成硫酸镍、电解镍、三元前驱体等产品。产业集群加上园区的能源成本可控、规模、交通便利等优势，使得产品在生产环节形成成本优势。另外，凭借公司在热能转化领域丰富的实践经验，以及在装备制造领域的技术储备，有信心将产品成本进一步优化，力争

能在行业中拥有较强的竞争力。

14、公司上半年应收账款同比增速较快的原因？

公司应收账款包括已纳入国补目录的垃圾焚烧发电项目未取得电费补贴，以及部分新能源材料设备对外销售产生的应收账款。国补电费历史上未发生过坏账。公司对外销售新能源材料设备的客户主要为新能源材料行业的头部企业和上市公司，产生坏账的可能性也较低。结合公司目前收入体量来看，应收款占比合理，基本都属于正常账期。