

证券代码：000967

证券简称：盈峰环境

盈峰环境科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20251029

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 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	长江证券、东吴证券、招商证券、华泰证券、广发证券、国投证券、申万宏源、天风证券、国盛证券
时间	2025 年 10 月 29 日
地点	盈峰环境科技集团股份有限公司 23 楼会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书黄俊杰
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司 2025 年前三季度的经营情况如何？后续盈利预期如何？ 2025 年前三季度，公司整体经营稳健，核心业务稳步推进，实现营业收入 95.44 亿元，同比增长 2.87%；回款 99.20 亿元，同比增长 21.44%，回款增速高于营收增速，体现应收账款管理能力提升与现金流质量优化。归母净利润 4.71 亿元，同比下降 21.92%。 利润端阶段性承压主要源于两方面因素：一是一次性补税支出。因可转债利息费用的税会处理差异，公司需补缴企业所得税 5,291.56 万元及滞纳金 479.38 万元，合计 5,770.94 万元。该支出属于非经常性事项，对主营业务无实质影响，公司已依法补缴完毕，不涉及行政处罚。二是财务费用上升。今年公司为支持业务布局拓展增加融资规模，财务费用同比增加约 4,000 万元。目前资产负债率约

	48%，仍处于健康可控区间。 总体来看，本期利润下滑系阶段性现象，随着后续订单落地执行与前期业务投入效益释放，公司盈利水平有望逐步回升，长期经营基本面保持向好。 2、环卫装备今年行业回暖，公司的销售和市占率情况是否能保持领先地位？ 今年以来，受益于国家设备更新及以旧换新政策落地实施，以及新增超长期国债带来的基础设施投资带动，环卫装备行业已出现止跌企稳的迹象。公司作为行业龙头，及时把握政策机遇，通过产品结构优化与市场深耕，继续保持领先的市场占有率与稳固的客户基础。 根据国家金融监督管理总局交强险数据，截至9月底，公司销售环卫车9,255辆，同比增长7.13%；其中新能源环卫车2,831辆，同比增长66.63%，市占率31.16%。公司环保装备销售额已连续24年保持行业第一，目前第25年仍延续领先态势。新能源环卫装备已连续三年稳居行业首位，2025年前三季度继续保持领先。 公司持续推动新能源环卫装备的性能优化与应用拓展，在作业效率、节能能效、静音表现、续航能力与环保价值等方面均实现显著提升。目前全国已有超过10,000台盈峰新能源环卫装备投入运行。未来，公司将继续聚焦智能化、轻量化与系统能效协同等方向，不断提升产品性能与经济性，巩固在新能源环卫装备领域的领先优势。 3、2025年前三季度公司城市服务业务的订单拓展与服务能力有何亮点？ 订单规模上，2025年1-9月公司新签约环卫服务项目50个，新增年化合同金额11.85亿元，在同行业市场中排
--	--

	名第三；在手年化合同额 73.01 亿元，居行业第二，订单储备与市场地位保持头部水平。 服务能力上，公司城市智慧清洁服务以“智能装备+智云平台+掌上环卫 APP”为核心载体，通过“人车物事”数字化协同，建立“标准化”服务模型，实现环卫作业智能调度、实时监管、应急响应等全流程闭环管理；同时系统整合智能算法与多源数据，赋能城市服务精细化管理，实现智能少人、安全及低能耗智慧运营。 4、2025 年前三季度公司海外业务增长情况如何？全球化布局与本地化交付有哪些新进展？ 从全球视角来看，海外环卫装备市场空间广阔且增长稳健。相较欧美传统厂商，中国环卫装备在新能源化和智能化方向已处于全球领先地位，具有明显的成本与技术竞争优势。公司认为，国际化是未来发展的重要战略方向。 公司海外业务呈高速增长态势，2025 年前三季度海外营收同比强劲增长 122%。全球化布局方面，随着泰国、意大利两大工厂相继投产，区域制造和本地交付能力显著提升，全球营销渠道持续拓展完善。期间，公司完成了多个具有代表性的项目交付：泰国工厂交付首批纯电动雾炮车，产品性能与可靠性获当地政府认可；越南河内项目实现 300 台套智能环卫装备 108 天全流程交付；马来西亚交付首批纯电动垃圾压缩车，开启当地环卫装备电动化进程；蒙古国乌兰巴托 91 台环卫装备顺利出口。“一地一策”策略精准满足区域市场需求。 目前，公司产品已出口至 60 多个国家和地区，全球累计运行设备超过 23 万台，并在泰国、意大利等地布局制造基地。公司正在积极推动“4S+A (Assembly)”本地化战略——即通过在重点区域建立销售 (Sales)、服务 (Service)、
--	--

	零部件 (Spare Parts)、展示 (Showroom) 及装配 (Assembly) 中心, 形成区域化制造和服务体系, 以更贴近市场、提升响应速度。 未来, 公司将持续深耕海外市场, 通过本地化组装与服务协同, 把中国高品质环卫装备推向全球, 为公司国际化发展打开更大空间。 5、我们关注到央视近期报道了公司智能环卫清洁机器人“小蜜蜂”, 请介绍相关情况 & 未来规划。 公司长期深耕智能环卫装备领域, 致力于推动环卫作业从“机械替代”向“智能协同”转型。近期, 公司自主研发的 1 吨级智慧清洁机器人“小蜜蜂”在央视财经频道专题报道中亮相, 获得权威媒体高度关注。这标志着公司在智能清洁机器人领域的技术成果与应用价值, 已得到行业与社会的广泛认可。 “小蜜蜂”融合 AI 算法、5G 通信、机器视觉与深度学习等前沿技术, 可在复杂场景下实现“集群协同+全程无人化作业”。在作业中, 机器人能自主识别道路边界与障碍物, 进行精确贴边清扫、自动避让、独立充电和污物倾倒, 具备超过 20 项智能化作业功能。 “小蜜蜂”由公司自研的“蜂巢智慧中枢平台”统一调度管理。该平台基于 AI 与大数据架构, 贯通“预测—决策—执行—优化”四个环节, 实现多机协同与动态任务分配。系统具备高安全冗余机制与能源管理能力, 可确保无人化作业的稳定与安全。 截至目前, 公司“蜂群”系统已在全国 21 个省份、40 个地级市实现规模化应用, 运行表现稳定。公司认为, 智能清洁机器人代表环卫装备向高端化、自动化发展的重要方向, 未来将继续加大算法优化、场景拓展和整车智能控制方
--	--

	面的研发投入，推动产品在更多城市实现商业化运营，为城市清洁服务的降本增效提供系统性解决方案。 6、公司的高空作业机械业务的定位和优势是什么？ 公司高空作业机械（盈峰智能高机）是重点培育的“大单品”，产品覆盖直臂、曲臂、剪叉、车载四大系列，广泛应用于城市建设、设备维护和公共服务领域。 产品以电动化驱动与智能安全控制为核心，搭载永磁同步电机和多级防护系统，在安全性、能效和操控性上具有优势。公司已在全国 60 余座城市实现落地应用，并通过 IoT 平台实现远程监控与运维优化。该业务预计将成为公司未来的重要增长引擎之一。 7、公司在环卫领域技术创新和标准化方面有哪些进展？对行业与出海有何意义？ 公司始终将技术创新作为核心竞争力的重要支撑，持续推动环卫装备的智能化、标准化和国际化发展。2025 年 10 月，公司主导的 ISO 国际标准《垃圾车词汇、分类和商业规格要求》（ISO 13155）正式发布，这也是中国环卫车制造业首个由企业主导制定的国际标准。 该标准的发布，不仅填补了全球环卫装备领域长期存在的技术规范空白，也标志着公司在国际标准体系中实现了从“技术跟随”到“规则引领”的转变。标准统一了环卫装备的术语定义、性能指标和商业规格要求，将为公司未来产品出口、国际认证和行业合作提供技术支撑。 8、公司近期切入了数据标注业务，目前进展如何？ AI 的三大底座分别是数据、算法和算力。公司依托智能环卫机器人和城市服务场景，2025 年成立专业数据标注
--	--

	团队，已承接自动驾驶、具身智能、视频质量判断等项目，并获评佛山市首个“数据标注基地”。 该业务既支撑公司内部 AI 模型的优化，也正拓展对外标注服务。随着 AI 产业加速发展，数据质量的重要性日益突出，该业务有望成为公司智能化生态的基础性能力之一。 9、第三期员工持股计划的核心目的和特点是什么？ 2025 年 10 月 28 日，公司董事会审议通过第三期员工持股计划（草案），覆盖 165 名核心员工，总金额约 4 亿元。该计划不设折扣，员工按市场价认购，体现了管理层与核心团队对公司长期价值的信心。 公司已累计实施完成三期股权激励与两期员工持股计划，逐步形成“合伙人机制+长期激励体系”，强化员工与公司利益绑定，提升组织凝聚力与执行力。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 10 月 29 日