

湖南军信环保股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-004

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 电话会议
参与单位	广发证券股份有限公司、东吴证券股份有限公司、西南证券股份有限公司、首创证券股份有限公司、长江证券(上海)资产管理有限公司、创金合信基金管理有限公司、招商信诺资产管理有限公司、广发基金管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司
时间	2025 年 10 月 30 日 上午 9：00-10：00
地点	通过进门财经电话会议线上交流
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理兼董事会秘书：覃事顺 董事、财务总监：戴彬 投资者关系负责人：陈鹏
投资者关系活动主要内容介绍	一、 公司 2025 年前三季度经营业绩情况及增长的原因？ 答：公司经营业绩保持稳定上升趋势，2025 年 1-9 月实现营业收入 21.63 亿元，同比增长 23.21%；归母净利润 6.05 亿元，同比增长 48.69%。主要原因包括： 1、公司收购湖南仁和环境科技有限公司后整体营收及利润规模增加； 2、新投产的浏阳、平江垃圾焚烧发电项目带来的业绩贡献；3、公司生活垃圾等固废处理量显著增长，运营效率进一步提升。具体数据如下：2025 年 1-9 月生活垃圾处理量达 270.04 万吨，同比增长 7.89%；上网电量 12.94 亿度，同比增长 17.53%；吨垃圾上网电量达 479.10 度，同比增长 4.72%。餐厨垃圾收运量为 30.57 万吨，工业级混合油销售量 2.26 万吨。 二、 公司海外项目的进展情况如何？

答：近年来，公司海外项目拓展成果丰硕，相关建设工作稳步推进，吉尔吉斯共和国首都比什凯克垃圾科技处置发电项目（一期）计划于 2025 年底建成投产，该项目整体规划垃圾处理规模为 3000 吨/日，其中一期为 1000 吨/日。今年上半年，公司又先后与该国奥什市、伊塞克湖州签订了垃圾科技处置项目框架协议，和哈萨克斯坦共和国生态与自然资源部签订了中亚最大城市阿拉木图市固废科技处置发电项目投资协议。奥什项目、伊塞克湖项目规划垃圾处理规模均为 2000 吨/日。

三、公司的分红规划是怎样的？

答：公司已连续多年保持经营业绩稳定增长，每年产生的经营性现金流较为稳定，收购湖南仁和环境科技有限公司后现金流进一步增加，能支撑公司实施持续稳定的分红计划。公司最近两年分红金额分别占当期归母净利润比例超 70%，高于同行业上市公司水平，在中国证券报主办的 2025 上市公司高质量发展论坛暨第二十七届上市公司金牛奖颁奖典礼上荣获“2024 年度金牛上市公司分红回报奖”。2025 年 4 月，公司制定了《长期分红回报规划》，明确每年以现金形式分配的利润不少于当年实现的合并报表归属母公司股东净利润的 50%。公司将继续响应证监会鼓励上市公司现金分红的政策要求，实施持续稳定的分红政策，积极回报广大股东。

四、公司应收账款情况如何？

答：公司应收账款主要来源于项目所在地政府应付的固废处理服务费以及垃圾焚烧发电项目国补。随着国家化债政策的落地实施以及国补发放到位（前三季度国补回款约 8100 万元），预计未来回款情况将逐步改善。

五、公司吨垃圾上网电量高的原因在哪里？后续是否还有提升空间？

答：公司吨垃圾上网电量持续保持行业领先水平，主要得益于：

1、公司垃圾焚烧发电项目的焚烧炉、汽轮发电机和余热锅炉等主设备均采用国际国内先进设备，确保了项目运营的稳定性和安全性，为保持良好的发电效率创造了良好基础。2、公司通过贴合生产实际需求的技术改造及创新不断提升吨垃圾上网电量，如通过优化垃圾坑管理、发电机组扩容改造、低氮燃烧（VLN）技术以及自动化生产等措施。3、公司大型垃圾发电项目主要位于长沙，长沙作为省会城市，生活水平相对较高，产

生的垃圾热值相对较高。4、公司建设运营的长沙市生活垃圾一、二期焚烧发电项目均位于长沙市环保产业园区内，日处理能力可达 10000 吨，规模效应明显，有利于项目整体运营效率的提升。未来，公司将继续通过技术优化与工艺升级，持续挖掘吨垃圾上网电量的提升潜力。

六、公司港股上市的进展如何？

公司已于 2025 年 8 月 13 日向香港联交所递交了发行境外上市股份(H 股)并在香港联交所主板挂牌上市的申请，后续将根据推进情况以及监管规定及时履行信息披露义务。

七、公司与仁和环境的协同效应及未来业绩增长亮点？

答：自并购以来，湖南仁和环境科技有限公司 2023 年度及 2024 年度均超额完成业绩承诺，2025 年前三季度继续为公司业绩增长提供有力支撑。通过本次并购，公司实现了产业链的“延链、强链、补链”，纵向增加了垃圾中转业务，横向增加了餐厨垃圾和厨余垃圾业务板块，形成了“垃圾中转+固废综合协同处理+绿色能源”的一体化经营模式，双方在业务、技术及管理等方面深度融合，充分发挥了同地区一体化经营的协同效应，提升了整体运营效率与资源配置效益，增强了公司综合竞争力。未来公司业绩增长主要来自以下几方面：

1、目前公司部分已运营项目产能仍存在一定富余，且通过并购仁和 环境新增的垃圾中转、餐厨垃圾处置等业务产能有望进一步提升。随着经济社会发展与国家生态环保政策的推行实施，公司固废业务的产能利用率有望获得进一步提升。2、公司高度重视科技创新，在生活垃圾清洁焚烧、餐厨垃圾、市政污泥处置、渗滤液处理等领域积累了大量的技术成果和丰富的项目建设运营经验，未来可通过输出成熟先进的管理模式与技术，开辟轻资产的市场拓展路径，创造新的业绩增长点。3、随着海外项目的逐步投产，公司业绩有望进一步提升。4、公司持续关注“无废城市”建设、环保产业数字化、绿色电力及算力协同等新兴领域，与长沙市数字集团签订了战略合作协议，将围绕上述领域展开合作，如相关项目能顺利实施将为公司业绩增长注入新的动力。