

济南恒誉环保科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

股票简称：恒誉环保

股票代码：688309

编号：2026-004

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
参与单位名称	国信证券、东北证券、中信证券、中国银河证券、长江证券、广发证券、华西证券、华安证券、华福证券、信达证券、财通证券、开源证券、太平洋证券、东方财富证券、浙商证券、英大证券、泉果基金、平安基金、国泰基金、上海昶元投资、上海清淙投资、浙江永禧投资、驭乘投资、泽铭投资、苏州霁峰私募、千日红私募基金、探邨私募基金、浙江蓝林科技、国悦君安资本、上海环懿、金友私募等
时间	2026年7月15日
地点	线上会议（通过腾讯会议网络平台召开）
公司接待人员	董事长、总经理：牛斌先生 董事会秘书：牛晓璐女士 财务总监：侯顺亭先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司介绍 公司全球化运营的中国科创板上市公司，核心技术为热裂解技术，是拥有完全自主知识产权、技术装备水平全球领先的热裂解一体化解决方案供应商，主要从事废弃物热裂解技术装备研发、高端装备销售和产业项目建设与运营。公司聚焦于热裂解再生资源高值化利用领域，坚持“高端装备销售+产业项目(自有/控股)建设与运营”双驱动协同发展模式，实现业务双向赋能与稳步扩容。 公司拥有国内外行业核心专利超110项，完全自主知识产权，多项技术处于全球领先地位，累计获得各项荣誉及认证120余项，包括国家科技进步奖、国家级专精特新“小巨人”企业、行业国家标准制定单位、国家

高新技术企业等。

公司作为热裂解领域领军企业，依托深厚技术研发实力、成熟技术经验、高端装备综合性能优势、完备的项目运营体系，以及数十年的市场拓展与项目实施经验，持续深耕有机固废及危废资源化利用赛道，不断推动应用场景多元化发展。热裂解技术可处置废弃物超80%以上的种类，目前，已实现对30余种废弃物的综合处置，覆盖有机固废、有机危废、资源化综合利用三大领域，如废轮胎、废塑料、油泥、焦油渣、矿还原、医疗废弃物、生物质等多个领域实现落地应用，不断满足市场及客户对废弃物资源化、减量化、无害化的多元化处置需求。并在热裂解产品提质及裂解炭黑深加工等方面形成了全面性的技术应用、设备销售与项目建设，构建起多领域、全链条的业务发展格局。

自公司成立以来，废轮胎废塑料热裂解高端装备销售稳居全球前列。公司自主研发的整套热裂解高端装备已成功销往亚洲、欧洲、南美洲、北美洲，覆盖土耳其、巴西、韩国、英国、欧盟、越南、美国、泰国、丹麦、爱沙尼亚、匈牙利、伊拉克、印度、德国、马来西亚等国家地区。国内覆盖中国台湾、山东、湖北、湖南、新疆、江西、陕西、安徽、辽宁、河北、广东、江苏、上海、浙江、河南等省市地区，高端装备销售方面，公司紧扣废弃物热裂解技术研发与应用，不断拓展覆盖领域与应用场景，致力于为客户提供更加高效的整套系统解决方案。依托公司自主研发制造的热裂解成套高端装备的技术优势、产品市场高认可度、成熟合作模式及优良市场口碑，公司持续夯实高端装备业务核心竞争力，稳步拓宽国内外市场布局。项目运营方面，公司充分发挥自身技术能力与优势，通过整合产业链上下游资源，精细化管控项目运营全流程，最大化项目运营水平与综合效益。在此基础上，公司持续推进新行业的废源开发、技术研发与应用、产业项目建设运营及产能规模化拓展，加强行业深耕，构建装备制造驱动项目运营、运营实践推动技术升级的良性产业生态，抢占有机废弃物资源化利用市场先机，助力企业实现长期稳健可持续发展，为股东持续创造价值。

二、问答环节

问题1：公司一季度及中报业绩预增亮眼，主要来自高毛利的海外设备销售，能否说明为什么海外项目利润明显高于国内？

答：海外项目毛利水平高于国内，主要有以下几方面原因：一是欧美等发达国家及高端市场对设备制造标准、安全环保标准及团队资质要求极高，公司相应的制造成本更高、价格体系亦不同于国内；二是海外高端装备销售适用出口退税等政策；三是进入欧美高端市场存在较高的准入壁垒——客户对质量安全等认证资质（如TÜV、CE、ATEX、ISCC等）及海外实际运行项目案例的验证核查严格，目前国内同行业尚不具备如此完备的认证与业绩，公司具有排他性优势；四是海外客户所在市场环保要求政策更为严格，废轮胎等原材料获取成本低（部分甚至收取处置费），客户盈利空间更大，对高端设备投资回报的测算更为宽容。随着国内环保政策逐步健全并向欧美看齐，公司预计国内盈利水平亦将逐步提升。

问题2：考虑到海外利润增速高、客户支付能力强，公司如何平衡海内外市场在人、财、物方面的投入？

答：公司资源优先投向海外发达市场，全球循环经济政策与能源替代共同提振带来市场新机遇，根据公司规模逐步在海外建设专业机构平台，持续加码市场投入。公司在保证研发团队的前提下，持续扩充工程技术及项目执行团队，以匹配后续项目需求。整体看，公司已进入提速发展阶段，海外市场将持续深化发展。

问题3：废轮胎（合晟）项目现有6万吨产能盈利水平一般，新增10万吨产能如何提升盈利？投产进度和关键时间节点如何？

答：现有6万吨为运行超过13年的老产能，并购后经过公司管理与团队磨合，盈利与技术水平持续向好。新增10万吨采用新技术、新装备：单台处理能力由原约5000吨/年提升至30000吨/年以上，用工大幅减少，自动化程度更高，单位综合成本大幅度下降。同时公司借助新增产能产量进一步延伸产业链，将裂解油向如能源替代等高附加值产品方向提

质，炭黑向研磨、造粒等高价值方向持续发展，不凝可燃气自用以降低能耗。综合效能以数倍级增长，综合成本下降与裂解产品附加值提升，新增产能盈利水平预计较老产能提升显著。项目投资静态回收期（含约1年建设期）约5-6年。进度方面，目前土地、厂房已完成，设备正在制造，项目进度正常推进，尽快全面贡献营收。

问题4：欧盟自今年起推进碳关税（CBAM），对公司是否构成利好？主要体现在哪些方面？

答：欧盟碳关税对公司构成利好。公司热裂解处置废轮胎、废塑料、油泥等所得产品属于减碳、循环再生产品，下游高耗能、出口型客户需要采购并按一定比例掺入减碳产品，以抵消碳关税、满足欧盟等地的再生含量与减碳要求，从而带动公司产品需求提升。

问题5：高端装备出口是否属于国家鼓励方向？公司在绿色燃料方向的延伸规划如何？

答：公司所处高端环保装备出口目前属于国家鼓励类，并享受出口退税。产品延伸方面，公司裂解油目前通过ISCC认证销售，下一步计划向可持续碳认证下的能源替代等方向延伸。据悉，替代能源价格起码每吨超万元以上，目前处于市场蓝海期，绿色溢价高。随着国际市场化学循环与能源替代的政策推动、硬性要求及可预见性的市场大规模需要，国内“无废城市”建设推进及替代能源添加相关政策预期落地，该方向具备较大发展空间。相关工作仍在推进过程中，具体以公司后续披露为准。

问题6：绿色燃料等业务的原材料如何保障？

答：原材料保障是公司的核心优势之一。公司在山东等地布局，具备规模领先的废轮胎、废塑料原料集散与供应能力，可为大规模裂解及后续炼化提供稳定的原料供应。公司认为，在先进技术与高端装备的支撑下，在裂解环节形成大产能、大产量、质量稳定的基础上，向下游能源替代方向延伸具备原料与规模优势。

	问题7：能否介绍钛铁矿（提质）项目？采用什么工艺？投资规模、产品形态及规划如何？ 答：钛铁矿提质项目采用公司自主研发的全新氧化还原工艺（不同于传统湿法、火法及酸碱法），通过中低温封闭还原，将低品位钛矿富集为48%以上的高品位精矿。过程成本较低。该工艺已完成单台日处理约100吨的长周期生产验证，30万吨/年项目正在建设中。项目以控股为前提推进，该工艺同样适用于铜渣、镍、钴等有色金属的富集，公司将结合盈利空间优先推进低品位矿资源的处置。 问题8：公司在焦油渣（煤化工）等方向是否有布局？未来发展与竞争格局如何？ 答：公司具备工业连续化处置能力，且有实际运行项目验证。可对煤化工过程产生的煤焦油渣等危废进行再处置，资源化生成煤焦油、兰炭等产品，目前正在对接相关项目，后续进展请以公司公告为准。公司当前聚焦废轮胎、含油污泥、钛铁矿三个自建控股项目，计划于今年第四季度至明年第一季度陆续落地，旨在跑通全产业链并培养可复制的运营团队，未来通过复制实现快速扩张，并将结合发展需要推进内生增长与外延发展。竞争格局方面，公司在主营业务上国内没有完全相同的上市公司竞争对手，凭借110余项核心专利、完备的国际认证及项目验证经验，在高端装备与高端市场方面具有排他性的技术与资质壁垒。
附件清单（如有）	无
日期	2026年7月15日