

山东华鲁恒升化工股份有限公司

2026 年半年度业绩暨现金分红说明会会议纪要

时间：2026 年 9 月 8 日 10:00-11:00

召开方式：网络互动

参会人员：公司董事长常怀春先生，董事、副总经理、财务负责人高景宏先生，独立董事吴非先生，董事会秘书高文军先生。

在业绩说明会上，关于投资者重点关注的问题及公司管理层的解答要点如下：

1、今年四季度以及明年上半年的尿素价格预期？

答：尿素价格受供需格局、原料成本、出口政策及农业季节性需求等多重因素叠加影响，未来走势存在较大不确定性。公司将密切关注行业供需及政策变化，持续强化精益生产管理、深挖降本增效潜力、优化产销协同节奏，切实增强对市场价格波动的应对能力，努力提升公司经营质量。上述影响因素均存在不确定性，敬请投资者理性判断、注意投资风险。

2、公司现在的尿素产能是多少，利润占比是多少？

答：截至 2026 年半年度报告期末，公司尿素设计产能为 307 万吨/年。2026 年上半年，公司化学肥料板块（主导产品为尿素）实现营业收入 38.82 亿元，占公司主营业务收入的比例为 23%。

3、请问诉讼和解 6.58 亿净承担的追偿执行进展？预计能追回多少？

答：公司现已依法启动执行程序，正积极推进财产执行工作。

4、公司的成长战略是什么？

答：公司战略定位是成为品质卓越、国际一流、最具行业竞争力的现代化工企业。即以领先的技术、高端的产品、精益的管理、优异的业绩，引领行业发展和进步；以国际先进公司为对标，创建世界一流企业；以精益管控、高效运营和激情团队，确保成本、质量、效率、效益指标居行业领先地位。

5、国内煤价中枢抬升，对公司产品的成本有何影响？

答：煤炭是公司主要原材料，煤价中枢抬升会对生产成本产生一定影响。公司依托煤气化平台和柔性联产模式，通过优化原料供应渠道、提升长协煤比例、深挖节能降耗潜力等方式综合压降用煤成本；同时煤价及国际能源价格上行带动油头产品成本抬

升，公司煤化工路线的相对成本优势进一步凸显。未来煤价走势仍存在不确定性，公司将持续强化成本管控。

6、公司研发投入约 5 亿/年——研发方向是工艺改进还是新产品开发？未来 3 年是否有颠覆性新工艺？是否有 CO₂ 加氢制甲醇、液态阳光等前沿研究？

答：公司始终以科技创新为核心驱动力，通过不断的技术创新和在线优化，掌握了一批核心关键技术。以重大项目为依托，实施系统集成创新；立足生产工艺实际，推进引进消化吸收再创新；着眼节能降耗，实施在线优化创新，构建三大平台调控中枢、多产品协同发展平台和双驱互联动力系统，确保装置安全稳定高效长周期运行；聚焦产业转型，实施自主产品创新，丰富新能源材料产品矩阵，推进产业链延伸拓展和产品迭代升级。

7、2027 年全国碳市场覆盖工业领域，公司预计年度碳配额缺口多大？是否已通过 CCER、绿电交易等方式对冲？

答：目前全国碳市场已纳入发电、钢铁、水泥、铝冶炼四个行业，化工行业纳入的具体时间及配额分配方案尚待相关部门明确。公司将持续关注全国碳市场政策动态，统筹运用节能降碳、资源循环利用、碳资产交易等方式积极应对，相关信息请以公司披露为准。

8、荆州+新材料+双平台扩产，未来 3 年资本开支节奏？

答：公司正有序推进相关项目建设。关于未来三年的资本开支节奏，公司将根据项目建设进度、经营现金流及市场情况统筹安排，兼顾项目建设需要与股东回报，并严格按照监管规定及时履行信息披露义务，敬请关注公司公告。

9、公司未来三年的分红政策是怎样的？

答：公司始终重视投资者回报，坚持实施稳定、持续的现金分红政策。未来，公司将在正常经营的前提下，按照《公司章程》及相关规定为投资者提供持续的现金分红，同时科学统筹公司未来发展需要，兼顾股东回报与公司长期价值。具体分配方案将根据经营情况、现金流及项目资金需求，公司届时将及时履行信息披露义务，敬请投资者关注公司公告。

2026 年 9 月 8 日