

重庆三峰环境集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2025 年 5 月 8 日)

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 公司现场接待 <input type="checkbox"/> 电话接待 <input checked="" type="checkbox"/> 其他场所接待 <input type="checkbox"/> 公开说明会 <input type="checkbox"/> 定期报告说明会 <input type="checkbox"/> 重要公告说明会 <input type="checkbox"/> 其他：	
时间、参与单位名称及人员姓名	2025 年 5 月 8 日 9:00-10:00	
	东吴证券 陈孜文 申万菱信 高付 和谐汇一 赵辰 天弘基金 杜田野 中邮基金 刘星辰 华宝信托 朱永习 湘财基金 张海波 长江养老 王昱文	
	地点	上海
上市公司接待人员姓名	钱静、朱用	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、请问公司在垃圾焚烧发电技术创新方面有哪些新的突破或研发成果？</p> <p>董事会秘书、副总经理钱静：持续发展、突破创新是公司的底色，是公司一直高度重视的主要业务领域之一。通过多年的研发投入和持续创新，公司在垃圾焚烧工艺、飞灰烟气等污染物净化处理以及垃圾焚烧发电厂整体系统方案等领域都取得了进一步的优化和突破，例如，公司正在对已有的 SPR 高分子脱硝技术进行创新升级，使其处理效率进一步提升，能更高效地降低烟气中的氮氧化物含量，且在运行成本上实现了更进一步的下降。又如，公司在生活垃圾焚烧飞灰资源化利用技术方面已经取得了创新突破，研发了新的技术工艺，进一步提升了资源回收利用效率，能有效解决焚烧飞灰处理这一垃圾焚烧工艺的瓶颈性问题，为垃圾焚烧项目运营效益提升和</p>	

环保目标达成提供了更有力的技术支撑。除此之外，公司在 AI 智慧焚烧领域也走在行业前沿，运用大数据和机器学习技术辅助焚烧厂的生产运营，对新项目运营水平的快速提升和成熟项目的持续稳定增长起到了非常积极的作用。截至去年底，公司已有 5 个项目实现智慧焚烧管控，目前正在全力推进现有已投运项目的智慧焚烧全覆盖。未来公司还将通过科研创新继续推动传统的固废公共服务业务与新技术、新模式不断深入融合，实现公司持续高质量发展。

二、当前固废行业的市场竞争十分激烈，无论在国内还是国际市场均是如此。请问三峰环境相较于其他竞争对手，核心竞争优势体现在哪些方面？

董事会秘书、副总经理钱静：公司的核心竞争优势是多方面的。在技术层面，公司拥有深厚的技术积累，自 21 世纪初率先引进德国马丁 SITY2000 垃圾焚烧技术以来，公司通过消化、吸收和不断再创新，实现了垃圾焚烧技术和装备的全面国产化发展，截至去年底公司已拥有 340 项垃圾焚烧相关的有效专利授权。在产业链生态方面，公司具备全产业链服务能力，涵盖了生活垃圾焚烧发电项目从设计、投资、建设、设备制造到运营管理的各个环节，这使得公司在项目的开发和建设过程中能够更好地把控成本，确保项目质量和进度。在运营管理方面，三峰环境有着丰富的项目管理经验，已在国内投资运营 57 个垃圾焚烧发电项目，技术及设备广泛应用于多个国家和地区的众多项目中，在市场上树立了良好的品牌形象，同时公司也通过运营管理大数据积累为后续深入推动机器学习和人工智能技术奠定了基础。此外，公司还拥有一支专业且富有经验的经营管理团队和员工队伍，在技术创新和运营管理方面都有着深厚的积淀，能够为公司持续发展提供坚实保障。

三、三峰环境在海外市场拓展方面，未来有哪些具体的战略规划 and 目标市场布局？

董事会秘书、副总经理钱静：未来，公司将持续推进“走出去”战略。在战略规划上，将以产品和设备销售、海外工程建设以及审慎性海外投资三项业务联动的模式，着力提升海外市场占有率。目标市场布局方面，公司近期重点聚焦东南亚、南亚等“一带一路”倡议沿线国家和地区市场，这些地区人口众多，经济发展迅速，对环境基础设施建设需求旺盛。同时，也在持续关注中亚、中东、北非等地区的潜在市场机会，凭借公司完善的国际业务团队、丰富的跨国业务经验以及全产业链协同优势，为当地客户提供垃圾焚烧炉、渗滤液处理等全套垃圾焚烧核心装备产品以及相关技术服务，进一步扩大在全球市场的份额。

四、如您所说海外市场是目前固废市场的重要部分，请问海外市场的竞争模式是怎样的？也是国内企业出海投资为主吗？

董事会秘书、副总经理钱静：随着国内固废市场增速放缓，目前国内固废行业企业正在积极开拓海外垃圾焚烧等固废市场，海外市场的竞争日趋激烈。公司目前以垃圾焚烧核心设备出口以及海外工程、海外运营管理服务业务开拓为主要方式。受当地经济文化以及社会政治环境等因素影响，海外市场相对国内市场存在较大的差异性。公司目前正在大力推进对海外优质项目的投资。

五、三峰环境在垃圾焚烧项目运营中，如何确保环保标准的严格执行和污染物的达标排放？

董事会秘书、副总经理钱静：在垃圾焚烧项目运营过程中，公司将环保标准的严格执行视为重中之重。首先，在技术工艺上，我们采用逆推式机械炉排炉等先进的垃圾焚烧设备和技术，能够确保生活垃圾在炉膛中充分焚烧，从源头上减少污染物的产生。同时，配备了完善的烟气净化系统，包括垃圾焚烧烟气 SCR\SPR 高分子脱硝技术、高效干法脱酸技术等，可有效去除烟气中的氮氧化物、二氧化硫、颗粒物等污染物。在运

营管理方面，建立了严格的环境监测体系，对焚烧过程中的各项污染物排放指标进行实时监测，并将数据实时传送至生态环境部、地方环保部门等监管机构。此外，公司还拥有业内一流水平的专业化、标准化、国际化垃圾焚烧发电运营管控体系和专业人员团队，可以全方位确保环保标准的严格执行和污染物的达标排放。

六、公司在餐厨、污泥等协同处置业务及垃圾焚烧供热业务方面的发展现状如何？未来有怎样的发展计划？

董事会秘书、副总经理钱静：公司在餐厨、污泥等协同处置业务及垃圾焚烧供热业务方面已取得了较好的成绩。在协同处置业务上，我们通过技术研发和项目实践，成功探索出了适合不同地区实际情况的餐厨、污泥协同垃圾焚烧处理的工艺路线，实现了多种固废的综合处理，既提高了垃圾处理效率，又减少了单独处理餐厨、污泥的成本。在垃圾焚烧供热业务方面，部分项目已实现了向周边工业企业供应蒸汽，公司的整体供汽量也在逐年提升，有效拓展了除焚烧发电外的另一种收入和盈利模式。未来，公司将进一步加大在这两项业务上的投入，一方面，持续优化现有协同处置和供热项目的运营管理，提高项目效益；另一方面，积极寻找新的项目机会，在全国范围内尤其是在有市场需求的地区布局更多的协同处置和垃圾焚烧供热项目，进一步扩大业务规模，提升公司在固废综合处理领域的市场竞争力。

七、从财务角度看，三峰环境的各项业务板块，如项目运营、EPC建造、设备销售等，在公司整体营收和利润中所占的比重及未来趋势如何？

董事会秘书、副总经理钱静：以垃圾焚烧发电为主的固废业务是公司的主营业务，凭借稳定的项目运营、高质量的核心设备产品和良好的市场信誉，公司营业收入和利润规模一直名列行业前茅。目前，随着国内行业发展进入成熟稳定阶

	<p>段，新项目减少，国内 EPC 建造业务在营收中的比重可能会逐步相对下降。公司一方面通过将旗下核心制造和工程业务子公司整合合并，进一步集中主业、轻装上阵，夯实自身在技术、设备、建造、调试等全产业链领域的核心竞争力，努力保持、全力提升相关业务的规模和利润贡献。另一方面，公司全力抓住海外市场需求增长的趋势，特别是“一带一路”倡议沿线国家和地区逐步增长的市场需求，进一步拓展、提振海外设备销售和工程业务，同时还实现了相关业务毛利率的整体提升。未来，随着公司国际业务的持续拓展，海外设备销售和工程业务在营收和利润中的占比有望进一步提高。同时，垃圾焚烧发电项目运营管理作为公司另一核心主业，在公司不断创新的新技术、新工艺和新模式的加持下，有望在运营管理效率和经营效益上持续精进，保持在公司整体营收和利润中的主导地位。总得来看，公司未来发展前景较为广阔，各项财务业绩指标也还有着较大的提升空间。</p>
--	--