

证券代码：300190

证券简称：维尔利

债券代码：123049

债券简称：维尔转债

维尔利环保科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	长江证券 王岭峰 盛意、圆信永丰基金 李阳、兴全基金 苏宇鹏、富国基金 武云泽、浙商资管 王圆、永赢基金 马瑞山、中信证券 裴科 刘祎续、北京高熵资产 钟诚 韩佳运、山东神光咨询 肖飞 林家庆、东吴证券 陈孜文、汇正财经研究所 宋佳璐、华泰证券 胡知、中银国际 徐中良、国泰海通 杨思远、申万宏源 莫龙庭、东方财富证券 杨培梁、上海闻基生物科技 程兆鹏、中国证券报、上海证券报	
时间	2025年12月26日 9:30-14:00	
地点	公司浙江山鹰生物天然气项目建设地	
上市公司接待人员姓名	总裁李遥 杭能环境及维尔利生物能源有限公司董事长周新安 董事会秘书杨刚 维尔利生物能源有限公司总经理李倩 证券事务代表沈娟 证券投资部周恬恬、王程程	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、生物能源行业发展情况分享</p> <p>2、介绍公司生物能源转型规划情况</p> <p>回复：公司深耕环保行业二十余年，始终专注于有机废弃物资源化领域。业务发展以垃圾渗滤液处理为起点，逐步拓展至餐厨/厨余垃圾处理、沼气和生物天然气、油气回收与 VOCs 治理、工业水处理及工业节能等多元板块，现已成长为一家能够为客户提供包括设计咨询、高端装备制造、工程承包与项目运营在内的综合解决方案提供商。</p>	

废水、固废、废气综合治理服务商。随着传统环保业务竞争加剧，增长放缓，为激发公司新生动力，公司纵深探索自身所处产业链及上下游，将目光转向生物能源方向，积极寻求业务转型。

公司在市政与农业领域形成了丰富的项目积淀和资源优势，这为公司切入生物能源领域奠定了坚实的项目及资源基础。在项目实践方面，公司已累计承建垃圾渗滤液处理项目 400 余项，餐厨及厨余处理项目 70 余项，以及数百项沼气工程项目，成功打造多个长期稳定运行的样板工程，在有机废弃物处理领域积累了深厚的工程经验和运营管理能力。据统计，公司目前建设的项目中，设计规模在 1 万立方米/d 以上的沼气工程项目，合计规模达 200 万 m³/d。在生物燃料油业务方面，公司依托前期餐厨垃圾处理业务积累了丰富项目资源，资源端具有一定的规模优势。因此公司业务转型将主要聚焦开拓生物天然气业务及生物燃油业务，积极切入绿色能源赛道，推动自身从“有机废弃物资源化专家”向“工业领域可持续发展服务商”转变，实现战略升级。

3、未来几年国内的生物天然气有多少溢价可以去落地？公司未来通过哪些方式实现溢价？

回复：生物天然气作为兼具环保与绿色属性的清洁能源，其绿色溢价的落地空间和实现路径主要围绕两大方向展开。

从溢价落地空间来看，随着全球对清洁能源的重视和需求增长，生物天然气的绿色属性已转化为明显的溢价优势，可通过碳减排属性和绿色燃料附加价值两个维度落地。

在溢价实现方式上，首先是依托碳减排属性。欧盟碳边境调节机制（下称“CBAM”）将于 2026 年 1 月 1 日起实施，根据现行碳价水平相关出口企业需按两地碳价差额缴纳相应费用。与传统石化能源单位碳排放量相比，生物天然气具备显著的减排优势，其碳排放几乎为零，甚至在一定条件下具有“负碳”特性。若相关需求企业使用生物天然气实现碳减排，可实现碳税节约溢价。随着生物天然气获得绿色认证，公司可与需求企业合作，共

享该部分绿色收益。目前国内也正在探索有关机制，以期实现绿色属性的跨区域流转与交易，此背景下，公司与相关碳减排需求方达成了业务合作。

另一途径是通过转化为绿色燃料实现溢价。国际海事组织即将表决船舶燃料碳强度标准，船企对清洁能源需求持续增长，绿色 LNG、绿色甲醇将成为航运绿色燃料主流。公司现有部分生物天然气项目符合 LNG 开发要求，未来将进一步推进相关项目。按热值效能和市场价格折算，生物天然气转化为绿色 LNG 后，扣除基础工业气价，仍有可观的溢价空间。

综上，公司将聚焦碳减排属性挖掘与绿色燃料转化两大核心方向，全力实现生物天然气的绿色溢价增值。近期，公司与中油合能（四川）新能源开发有限责任公司达成合作，围绕公司沼气资源化利用项目所产出的规模化生物天然气，开展绿色权益交易相关业务。未来，公司还将持续深化生物天然气绿色溢价的开发。

4、公司在生物天然气业务板块的竞争优势？

回复：首先是项目资源及客户优势。公司传统业务涵盖垃圾渗滤液处理、餐厨厨余垃圾处理、农村畜禽废弃物处理等，这些业务均涉及厌氧产沼环节。依托原有业务布局，公司在全国范围内已积累超 200 万 m^3/d 的沼气待开发资源，具备广泛的客户基础和扎实的项目案例储备。

第二是技术优势。公司及子公司杭能环境拥有成熟的厌氧发酵产沼与沼气提纯技术，掌握膜分离法、醇胺法、加压水洗法及变压吸附法四种主流提纯工艺，具备丰富的项目建设与运营经验，技术路线可全面适配不同项目的个性化需求。此外，公司已落地多个规模化项目，形成了一定的市场先发优势和实践基础。

第三是运营优势。公司及子公司拥有经验丰富的运营团队，具备多场景的项目运营能力。未来在开发沼气资源化和生物天然气项目的过程中，公司将依托前期积累的技术优势与项目经验，积极挖掘客户在运营及业务层面的其他需求，整合传统环保业务。

与新业务，构建“环保+能源”一体化解决方案，推动新业务与传统业务的协同发展。

5、未来公司对于生物天然气出海是否有规划？如何实现？

回复：关于生物天然气出海，公司计划通过以下路径实现：

在国内项目生物天然气出海方面，公司已落地多个规模化生物天然气项目，具备制成LNG的基础条件。依托长期积累的沼气项目开发经验，公司将积极推动符合规模要求的项目资源识别与落地转化，持续拓展可用于生产生物LNG的沼气资源化和生物天然气项目。通过前期的规模化布局，实现气量的稳定积累后，公司在生物LNG出海领域将形成规模优势，进一步提升绿色溢价能力。同时，公司正积极探索东南亚地区的沼气资源项目，结合当地产业特点及用气需求，谨慎且针对性地拓展生物天然气海外市场。此外，针对国内出口企业及跨国公司供应商等受欧盟减排压力传导的客户群体，公司正与相关供应商企业洽谈合作，通过完成绿色认证，以管网输气的方式，帮助客户满足减排要求，助力客户以具有减排属性的产品出口海外。

6、公司未来对于相对规模较小的天然气项目如何规划？如何确保其盈利性？

回复：公司在开发生物天然气项目时，会设定明确的规模标准和边界条件进行筛选，目前暂不布局低于规模和边界条件要求的项目。对于符合条件的小规模项目，公司优先采用并入城市管网的模式推进，同时通过优选适配工艺、优化运营管理等方式严控成本，确保项目具备合理利润率。公司也将持续关注行业动态，待后续绿色溢价政策落地成熟、项目经济性进一步提升后，结合行业发展情况适时调整相关业务布局。

7、公司生物燃油业务的规划？

回复：公司依托前期餐厨垃圾处理业务积累的丰富项目资源，未来 UCO 业务主要分为两块：一是自有及自营餐厨垃圾项目产出的油源，二是通过合作等方式布局加工厂。公司将借助传统项目积累的资源锁定原料端，通过专业化工艺把废油脂加工成符合可持续航空燃料（SAF）生产商指标的 UCO，供给 SAF 工厂，保障供应稳定和产品品质，规划未来整体处理能力提升至 30 万吨/年。

8、公司关于生物甲醇的业务布局？

回复：根据行业测算，生产一吨绿色甲醇大概要消耗 1500 立方米沼气，绿色甲醇的原料和合成成本都比较高。公司的生物天然气能作为绿色甲醇的原料，但从当前业务布局和规划来看，公司目前会主要集中精力拓展生物天然气项目，后续也可以和甲醇企业探索合作，为其提供基础原料。

9、除了开辟存量沼气业务市场外，是否会探索一些新增沼气业务市场？比如从原料端开始布局？

回复：公司在生物天然气项目开拓上主要聚焦两个方向，一是依托传统业务的积累，持续开发市政和农业类项目，二是积极拓展气量较大的轻工业领域。至于增量沼气项目（从有机废弃物原料端至生物天然气的全流程项目），公司考虑到这类项目投资大，而且原料供应稳定性、原料成本等因素都会影响其经济性，结合自身定位和现状，目前暂不考虑该类项目的整体投资；如果未来绿色溢价等相关政策出台、行业发展相对成熟，公司会再结合项目的经济性再行考虑。

10、公司在前期披露的关于液冷业务及机器人业务的布局规划？

回复：公司布局液冷业务，主要基于现有子公司的业务基

	<p>础：子公司南京都乐制冷的创始人及核心技术骨干出自南京五洲制冷公司，现主营油气回收和 VOCs 治理，产品靠冷凝（深冷）原理，主要用于石化等领域，能生产各类制冷设备；子公司维尔利能源做工业节能业务，给高能耗企业提供变频节能、集中冷（气）站、高温热泵余热回收等服务，在高效冷却系统的设计、实施上经验丰富，已经落地运行多个高效机房项目，还有成熟的水冷系统集成团队，设计和运行经验都很足。</p> <p>结合现在数据算力需求暴涨的行业背景，AI 目前还处于发展早期，未来肯定会催生出更多相关需求，不管是节能还是能源方面的，公司本身就有这方面的业务基础。所以公司专门成立了专业平台，聚焦数据中心和大工业领域的制冷业务，同时也在积极对接外部资源，挖掘潜在订单。</p> <p>机器人业务的布局前期公司也进行了披露。公司合作方 PMEC 掌握 3D 全空间清洁技术，已拥有自主研发且相对成熟的卫生间清洁机器人产品，目前已经在新加坡的学校、医院等场景完成试点应用，在香港、日本等地也有明确的代理商和合作伙伴，目前正在积极进行市场推广。公司和 PMEC 合作，一方面是想参与其该业务的海外市场；另一方面，主要是结合公司自身环保、工业客户的需求，针对环保项目里污水池清淤这类危险场景，以及工业客户的设备巡检、设施维护等需求，一起开发面向高危、复杂和受限工业环境的机器人解决方案。这类业务的布局，主要是结合当下行业发展趋势和客户需求，在原有环保服务的基础上，进一步为客户提供节能等可持续发展相关服务。</p>
11、实地参观公司浙江山鹰纸业沼气提纯项目	
附件清单（如有）	无
日期	2025-12-26