证券代码：301203 **证券简称：国泰环保**

杭州国泰环保科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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 ☐电话会议 ☐其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	浙江宁聚投资管理有限公司 钱钢 浙江银万私募基金管理有限公司 张晓波 物产中大集团投资有限公司 张晓晓 浙江君颐资产管理有限公司 娄志刚、张家望、林弘毅 东方创新（上海）投资管理有限公司 庞晓斌 河北源达信息技术股份有限公司 宋金治 杭州瀚石私募基金管理有限公司 李春艳、逄笑笑 上海通怡投资管理有限公司 赵乐乐 中信建投证券股份有限公司 侯启明 广发证券股份有限公司 荣凌琪
会议时间	2026 年 10 月 30 日 15:00-17:00
会议地点	杭州市萧山区萧山会议中心
上市公司接待人员姓名	总经理 夏玉坤 财务总监 陈华琴 董事会秘书 田群超 投资者关系专员 朱凯琳

投资者关系活动主要内容介绍	**1. 问：公司 2026 年前三季度“增收不增利”的主要原因是什么？** 答：2026 年前三季度，公司实现营业收入 5.03 亿元，同比增长 114.38%，主要系电池材料循环利用业务自 2025 年末起逐步开展并形成规模收入；实现归属于上市公司股东的净利润 6,399.51 万元，同比下降 34.81%。原因如下：一是新能源材料循环利用与电池材料生产项目尚在建设期，自建产能投产前，自建产能投产前，业务涉及负极废料采购、委托加工及石墨原料储备，现阶段主要销售回收的铜资源，毛利率相对较低，低毛利业务收入占比提升拉低综合毛利率（前三季度综合毛利率 18.98%，上年同期 55.89%）；二是公司研发、管理等费用增加；三是污泥处理业务受原料价格上涨影响，运营成本上升、毛利率有所下降。上述因素总体属阶段性，随着新能源材料循环利用与电池材料生产项目自建产能投产、核心工序自主化和规模效应释放，盈利能力有望逐步改善。在污泥处理业务方面，公司已通过药剂配方优化、替代原料、集中采购等措施应对成本压力，并推进与业主方依约调价的前期准备。公司将持续推进技术研发、精细化运营和新业务产业化，后续盈利表现仍受原材料价格、项目建设、客户验证及市场竞争等因素影响，存在不确定性。 **2. 问：公司存货增加、经营活动现金流为负并新增借款的原因是什么？** 答：截至 2026 年 9 月末，公司存货 14,473.91 万元，较年初增加 14,375.88 万元，主要系新能源材料循环利用与电池材料生产项目原材料、库存商品增加所致；同期原材料采购预付款亦较年初增加。公司将结合市场需求、客户验证和产能衔接情况合理安排采购及备货，重视存货周转、价格波动和资金占用风险。

	前三季度公司经营活动产生的现金流量净额为-6,485.91万元，主要系电池材料业务原材料采购增加、采购支付现金大幅增加，存货及采购预付款增加带来阶段性资金占用。公司结合业务需要适度安排银行借款，短期借款5,077.52万元主要用于原料采购的阶段性资金需求，长期借款9,206.33万元主要用于在建工程项目建设。公司将结合项目审批和建设节点、经营现金流及融资条件，分阶段安排资金投入，统筹采购、销售回款与偿债安排。项目建设可能增加资本性支出和融资需求，经营现金流改善仍受业务周转、价格波动等因素影响。 **3. 问：公司污泥处理项目的合同期限及到期续约安排如何？传统业务的稳固性如何？** 答：公司主要污泥处理项目均在合同期内正常运营，临江、七格项目的委托运营期间分别至2033年1月、2031年6月；绍兴项目由公司全资子公司绍兴泰谱与参股子公司浙江鉴水组成联合体承接污泥处理合同，最新合同期为2025年4月27日至2030年4月26日。现有合同及长期运营经验为传统业务持续开展提供了基础。相关合同一般约定调价机制，具体调整仍需结合合同约定、成本变化及与业主方协商情况确定。 公司在污泥深度脱水等技术、项目建设和长期运营方面积累了经验，临江、七格、绍兴等主要项目已稳定运营十年以上。公司将继续通过技术改进、配方优化和精细化管理提升服务质量与运营效率，并按照适用法律法规及合同约定参与后续业务承接。现有技术与运营经验有助于保持服务竞争力，但不代表自动续约或必然中标，合同到期后的承接结果及未来盈利水平仍存在不确定性，相关重大事项将按规定披露。 **4. 问：新能源材料循环利用与电池材料生产项目建设进**

	展如何？预计何时投产？ 答：项目总投资约 8.08 亿元，分批投入，建设期预计不超过 36 个月。目前项目处于施工阶段。公司将及时履行信息披露义务，具体建设进度、投产及达产安排以依法披露的信息为准。项目投产后还需经历工艺调试、客户验证和产能爬坡，不能将建设期等同于实现预期收益的期限。 **5. 问：电池材料循环利用业务的市场空间与竞争格局如何？** 答：负极材料需求由新能源汽车与储能双轮驱动。根据公司 2026 年半年度报告援引的 EVTank 数据，2025 年全球负极材料出货量 306 万吨、同比增长 38.7%；根据公开披露文件援引的 GGII 数据，2025 年中国负极材料出货量约 290 万吨。行业需求增长与技术迭代并存，企业围绕高倍率快充、硅碳等高端产品，以及一体化布局和成本控制展开竞争。当前负极石墨废料回收存在“仅物理分离铜箔、石墨降级使用”或“依赖高温再石墨化、能耗成本双高”的痛点，具备低碳纯化工艺、能实现石墨与铜双重高值化回收的企业存在切入窗口。根据公司同一半年度报告援引的 GGII 数据，2026 年上半年中国负极材料出货量为 191 万吨，同比增长 48%。该数据反映负极材料整体行业情况，不等同于负极废料回收细分市场规模或公司可获得的订单。 公司拟依托固废资源化处理技术和工程运营经验，围绕负极废料分离提纯、高纯石墨循环利用及表面改性推进业务，培育新的业务增长点。公司相关技术已完成实验室及小规模验证，后续仍需完成规模化连续生产验证及下游客户认证。行业竞争较为激烈，技术迭代、产品及原材料价格波动均可能影响项目收益，公司将审慎推进产业化和市场拓展。上述行业信息不构成公司经营预测，公司不就远

	期市场份额或业绩作出承诺。 说明：本次投资者关系活动不涉及应披露的重大信息；上述内容涉及未来发展计划的，属于前瞻性陈述，不构成公司业绩承诺或保证。项目建设、技术产业化、客户验证及经营业绩均存在不确定性，敬请投资者注意投资风险。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 2 日
备注	无