

无锡华光环保能源集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2026年3月)

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议、网络会议）
时间	2026年3月
地点	公司办公室、上海、武汉
参与单位名称	招商证券、国联民生证券、国盛证券、华源证券、国金证券、源峰基金、煜德投资、泓德基金
接待人员	董事会秘书舒婷婷、证券事务代表郭缘缘
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请简单介绍一下公司业务</p> <p>公司成立于1958年，2000年12月完成股份制改造，2003年7月在上海证券交易所挂牌上市。公司主要有三大业务板块，分别为装备制造板块、工程与服务板块和运营管理板块。</p> <p>装备制造板块分为节能高效发电设备和环保新能源发电设备，节能高效发电设备主要包括循环流化床锅炉、煤粉锅炉等传统锅炉，环保新能源发电设备主要包括燃机余热锅炉、垃圾焚烧锅炉、生物质锅炉、固废锅炉等环保锅炉。公司以装备制造起家，在大中型锅炉等电力设备的制造方面积累了丰富的经验与市场，为今后创新产品的研发和落地提供了平台和有力支撑，公司氢能领域的碱性电解槽制氢设备及锅炉火电灵活性改造这两大新业务将在装备制造板块进行孵化发展。</p> <p>工程与服务板块分为电站工程和市政工程，电站工程主要包括电站EPC、光伏EPC等，市政工程主要包括以污水、固废处置为主的市政环保工程。公司子企业华昕设计集团拥有市政及环境工程甲级设计资质，综合实力稳居江苏省内前十，华光电站及下属华光（西安）设计院拥有电力行业乙级资质，各类人才储备雄厚。</p> <p>运营管理板块分为地方热电及新能源运营服务和环保运营服务，地方热电及新能源运营服务主要是指热电联产供热发电及光伏运营发电业务，公司拥有国内供热距离最长的多热源、大规模蒸汽集中供热系统，</p>

实现了燃煤燃气联合供应、跨区域供热的格局。公司下属子企业中设国联拥有光伏开发运营能力，能够提供专业的光伏发电服务和系统解决方案，开发运营有有山东肥城一期王瓜店 100MW_p、江西景德镇乐平 60MW_p、江苏连云港云台 50MW_p、江西瑞金 30MW_p 等 45 个光伏项目，装机量约 425MW_p，区域覆盖江苏、安徽、山东、浙江、江西、广东等多省市地区。

在环保运营方面，公司具备固废产业链协同发展及综合协同处置能力，涵盖生活垃圾处置、餐厨废弃物处置及提油资源化利用、污泥处置等。公司在无锡惠山区打造了具备自身业务特色的“城市综合固废处置中心”，在提供能源供给的同时，实现固废多项目百分百协同处理和资源化高效利用。

2、公司在锅炉制造方面的优势？在燃机余热锅炉方面的优势？

华光环能以装备制造起家，在大中型锅炉等电力设备的制造方面积累了丰富的经验与市场，截至目前，公司已累计销售锅炉 5000 余台，炉型涵盖煤粉炉、流化床、垃圾焚烧炉、燃机余热炉、固废炉等，产品遍布国内主要省市，及海外近 40 个国家地区，并在“一带一路”地区积累一定市场资源和知名度。公司多年位列中国机械 500 强，积累的先进装备制造能力，为产品的持续研发、创新和落地提供了平台和有力支撑。

公司燃机余热锅炉是国内唯一一家同时拥有卧式、立式自然循环技术的 HRSG 供应商，市场占有率排名靠前，技术在国内处于领先地位。

3、公司锅炉产品国内外销售现状及未来规划

2025 年，公司锅炉产品销售有所回暖，公司近年加大海外市场开发，同时紧抓设备更新、节能低碳改造业务机会，煤粉炉及循环流化床等高效节能炉收入增长较快。

国内市场存量改造需求释放，国内大量老旧煤电机组面临节能、环保、灵活性改造需求，我国进一步提出推动煤电“三改联动”、设备更新等政策，为公司传统锅炉带来了一定机遇和增长空间。

公司持续布局海外市场，海外订单金额及占比不断提升，目前订单占四分之一左右，销售炉型覆盖煤粉炉、流化床、生物质锅炉，燃机余热锅炉等，销售地区主要在“一带一路”国家，例如中亚、东南亚、非洲等地区，在北美墨西哥也有所突破。

另外，作为与大型燃机一对一配套的核心设备，燃机余热锅炉（HRSG）市场需求持续释放，公司将紧抓市场机遇，加强布局海外市场，全力推动国内及国外市场的锅炉销售的订单机会落地，构建“国内改

造+海外增量”的双支撑格局。

4、公司锅炉出海的方式有哪些？

公司主要采用协同国内 EPC 总包方“借船出海”和自主开拓海外直接项目两种方式进行海外销售。公司积极与中国电建、东方电气、哈电国际等龙头企业深化协同，与海外项目地标杆企业建立长期合作关系。同时，公司积极通过海外本地化的信息网络、代理商等多种渠道，直接跟踪并获取由海外业主发起的项目机会，目前公司已在印尼设有专门海外办事处，将持续打造海外区域本土化经营能力。

5、公司燃机余热锅炉海外销售涉及哪些国家？是否有机会销售欧洲、美国地区？

公司燃机余热锅炉销售地区主要在“一带一路”国家，例如中亚哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、中东伊拉克、东南亚柬埔寨、非洲科特迪瓦等地区，在北美墨西哥也有所突破。目前在欧洲、美国区域暂无销售，公司会持续关注海外市场需求，寻找订单机会落地。

6、公司氢能的最新情况

公司向中能建松原氢能产业园（绿色氢氨醇一体化）项目所供的 1000Nm³/h 电解槽设备已完成安装并投入运行，松原项目的交付将对公司氢能业务起到里程碑作用，为后续业务发展和市场开拓打开通道。同时，公司对国内大型绿氢制备项目、绿色氢氨醇一体化项目保持密切跟踪。

7、公司在分红政策方面有什么规划？

公司高度重视投资者回报，在兼顾经营业绩、资金使用计划和可持续发展的前提下，积极通过现金分红回馈投资者，与投资者分享经营成果，为投资者带来长期稳定的投资回报。同时，公司发布了《未来三年（2025-2027 年度）股东回报规划》，在满足现金分红具体条件的情况下，公司每年以现金方式累计分配的利润不少于当年实现的归母净利润的 20%。公司已连续 6 年保持 0.35 元/股或以上的现金分红，分红政策稳健，公司自上市以来，累计分红近 30 亿元，为广大股东带来持续稳定回报。

8、公司整体业务未来发展规划？

近年，公司不断提升清洁能源布局，通过项目并购、自投自建等方式，不断扩大优质大热电联产业务版图，目前公司装机量已达 1.3GW，清洁高效能源的运营为公司贡献扎实稳定的利润及现金流，未来公司也将继续深耕热电板块，巩固产业优势。另外，公司注重创新业务引领，积极布局氢能电解槽、火电灵活性改造等领域，培育打造公司第二增长

	曲线。同时，公司积极实施海外拓展战略，重点布局东南亚、中亚等"一带一路"沿线国家和地区，依托自身在清洁能源领域的技术积累和运营经验，推动装备、工程等核心业务的国际化输出。
附件清单 (如有)	无