

证券代码：003027

证券简称：同兴科技

同兴环保科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-004

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 ☒其他（电话会议）
参与单位名称 及人员姓名	中信证券：李旭、吴威辰、於学鑫 申万宏源：马天一、莫龙庭 银河证券：陶贻功 天风证券：高鑫 西部证券：张嘉豪 光大证券：陈无忌 东方证券：崔洋 华夏财富：刘春胜 深圳君茂：张明蕾 上海煜德：孔铤安 上海混沌：黎晓楠 玄卜投资：韦琦 长城人寿：魏斌 深圳亘泰：吕科 施罗德基金：谢欣怡 上海菁上：廖安中 Cyber Atlas Capital：彭博
时间	2025年8月18日
地点	电话会议
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书：初宏洲 钠电研发技术总监：沈博磊
交流内容及 具体问答记录	1、钠电新产品下游哪些客户速度比较快？后续公司的出货和产能规划如何？ 答：当前钠电池产品将率先在两轮车领域实现规模化应用，该方向的市场前景已趋于明朗，目前在东南亚摩托车市场已实现小批量出货。公司现阶段重点推进两轮车及启停电源两大应用场景。从中长期战略来看，公司将持续向储能领域深度

	布局，目前已取得欧洲户用储能客户的初步询价，并与多家储能厂商开展产品送样及技术对接工作。 技术研发层面，公司钠电池产品已完成第三代迭代升级，第三代NFPP材料已在第三方实验室完成50Ah短刀电芯试制，正配合下游合作伙伴进行全面的性能验证测试。产能规划方面，公司将根据市场拓展节奏和客户订单落地情况，动态优化生产部署，稳步推进产能建设以支撑未来业务发展需求。 2、公司下游电芯厂有的要高比容量、高循环等各种需求，公司有场景定制化开发的情况吗？ 答：针对下游电芯厂商差异化的性能需求，公司已建立系统的定制化开发体系。在通用型产品方面，我们提供压实密度约2.0-2.1 g/cm³的标准解决方案；同时针对高压实场景，可定制开发密度达2.2 g/cm³以上的专用材料。值得注意的是，储能领域客户对材料特性的关注重点在于加工性能表现，当前行业普遍面临因粒径分布与比表面积等参数优化需求，导致仍需采用成本较高的PVDF材料体系。公司正持续深化材料微观结构研究，致力于通过精准调控关键物性参数，为不同应用场景提供综合解决方案。 3、当前下游客户对钠电材料成本的核心诉求及公司内部钠电成本管控情况？ 答：当前行业价格透明度较高，市场价格水平已普遍维持在约2.5万元/吨。鉴于钠电池材料广泛采用大宗化工原料的特征，整体成本优化空间相对有限。为持续提升竞争力，公司正积极推进3.5代产品研发，通过自主合成关键原料实现工艺突破。该技术路径有望突破现有供应链限制，实现可控的成本优化，目前相关研发进展符合预期。 另外，公司第4代NFPP已通过小试验证，中试放大工作正在进行中，其成本较前代可降低20%左右，加工性能进一步提升，在电极合浆过程中固含量可做到55%以上，压实密度达2.3g/cm³以上，竞争优势显著；第2代高首充正极材料C-NFPP已通过小试，计划于下半年启动中试，与第1代S-NFPP相比，其采用无产气设计，可避免电芯化成过程中的气体产生，进一
--	---

	步降低电芯端使用难度。目前正在送样工作。 4、公司与第三方联合开发短刀电芯的具体合作模式及业务分工？ 答：本次合作基于现有客户关系开展，由公司提供第三代NFPP正极材料，合作方主导试制新型短刀电芯。在技术验证阶段，双方建立了双向数据反馈机制：公司通过深度参与电芯测试积累关键性能参数，合作方同步提供多轮应用场景反馈。当前试制产品主要面向低速电动车领域，同步验证户储场景适配性。若测试数据达到预期目标，该技术路线有望延伸至大型方壳电芯的产业化应用。 5、公司NFPP正极材料产能建设规划及产业化进程？ 答：公司钠电正极材料生产基地已完成初步规划，现阶段重点推进选址工作。根据分期建设方案，一期工程目标产能为年产6000-8000吨，二期规划将产能扩展至2万吨以上。当前公司正与多个省份地方政府接触进行选址洽谈。 6、公司半年度毛利率提升的核心驱动因素及可持续性如何？ 答：今年以来，烟气治理工程与催化剂业务毛利率分别提升至27.79%与27.03%，主要受益于三大核心驱动：其一，高毛利重点项目集中交付带来的收入结构优化；其二，催化剂事业部通过优质客户筛选机制实现订单质量源头管控；其三，实施配方改良与生产工艺升级（包括BOM精细化管理和粉体单耗控制），促使原材料成本下降及良品率显著提升。截至7月末，公司在手订单约4.43亿元，为后续提供业务支撑，公司将持续强化技术降本与运营提效。 7、公司国内外CCUS业务进展情况如何？ 答：国内业务方面，公司已与中冶焦耐建立战略合作并推进多个在途项目，客户合作意愿积极，但鉴于项目投资规模较大，产业化进程需遵循客观周期。海外市场拓展态势显著，欧洲及中东区域项目储备丰富，目前正与两地重点客户深化工程总承包及吸收剂销售的双轨合作。目前，公司与惠生工程组成联合体，正式受邀参与欧洲某垃圾发电厂35万吨级CCUS项目的
--	---

	预前端设计投标。预计下半年国内外市场有望实现订单转化与项目落地。 8、公司与惠生工程达成战略合作的协同价值及业务定位？ 答：本次战略合作基于双方优势互补的核心理念。惠生工程在海外工程领域具备显著优势，其国际业务占比超60%，尤其在石油化工EPC市场拥有成熟的渠道网络与项目资源；公司则聚焦碳捕集核心技术研发与产品体系。通过整合惠生的全球化业务布局与公司的技术创新能力，双方将重点拓展石油化工行业碳捕集解决方案，当前正积极推进吸收剂供应等具体合作模式设计。该协同机制有望突破公司海外业务拓展中的人才与渠道瓶颈，为全球碳减排市场创造增量价值。 9、公司传统烟气治理业务与CCUS技术的协同效应及核心竞争优势？ 答：业务协同性主要体现在两个方面。其一，公司在钢铁、焦化及造纸等碳排放密集型行业积淀了优质客户网络，包括国家能源集团、中国神华、中国宝武、亚太森博等龙头企业，这些传统业务客户群正是未来CCUS的核心需求方，且公司已建立显著品牌公信力；其二，技术优势集中于吸收剂性能突破——经石油化工企业实证验证，我司产品在抗氧化稳定性及能耗控制方面形成技术壁垒。典型案例为船舶碳捕集吸收剂在复杂高含氧条件下，稳定运行8-9个月，捕集性能未见下降，且补充量非常少，优异的工程化表现直接促成客户复购，这为拓展高要求场景提供了关键实证。
本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及
附件清单	无
日期	2025年8月18日