证券代码：300958　　证券简称：建工修复

北京建工环境修复股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	首创证券　吉宇静
时间	2026 年 11 月 5 日 9:30-11:00
地点	公司一层第一会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书　赵鸿雁女士 董事会办公室及相关部门工作人员
投资者关系活动主要内容介绍	公司董事会秘书赵鸿雁女士就公司的主要情况与最新的经营简况与调研人员进行了交流，主要内容记录如下： 问题 1、2026 年以来公司新签订单有所增长，主要驱动因素有哪些？这一趋势的可持续性如何？ 答复：2026 年以来公司新签订单实现较快增长，是多重因素共振的结果，核心可以从环保政策、新业务拓展、运营模式创新、区域市场深耕四个维度来看。 第一，从政策端来看，“十五五”土壤、地下水、固废污染防治相关规划落地，净土保卫战持续深化，政策导向从过去单一地块修复，转向存量风险消减、在产园区源头管控、大宗固废资源化、流域协同治理并重，为行业打开新的市场空间。一方面，环境监管标准持续收紧，带动常态化管控、风险评估、治理工程类需求释放；另一方面，

	固废综合治理、磷石膏等大宗固废消纳利用的政策持续加码，地方政府、产业端治理意愿和项目落地节奏明快。 第二，公司新业务类型的拓展，已经成为订单增长的核心增量引擎。在巩固土壤地下水修复传统基本盘的基础上，公司持续落地多元化赛道布局，大宗固废资源化（磷石膏综合治理为代表）、化工园区地下水风险管控、填埋场生态治理、矿山修复、全域土地整治、农用地土壤健康与提质增效等新业务订单持续放量，固废资源化已经成长为公司第二大支柱业务。 第三，运营类业务模式持续丰富，推动订单结构从短期工程向长周期、持续性服务延伸，开拓稳定现金流渠道。过往公司以 EPC 工程订单为主，现在逐步从“做完即交付”的单点修复，转向风险管控运维、地下水在线监测运维、固废处置常态化运营、填埋场长期管护、区域环境托管等运营服务模式，形成“工程+运营”的组合订单结构。这类运营类订单具备周期长、回款节奏平稳、客户黏性强的特点，不仅直接贡献当期新增订单，也为后续持续获取配套工程、技改项目创造机会，优化整体订单质量和盈利韧性。 第四，区域市场的深耕和本地化能力建设，保障订单转化效率持续提升。围绕京津冀协同发展、长江经济带、粤港澳大湾区等国家战略，优化资源配置与服务响应效率。紧抓国家生态环保战略与首都城市建设发展双重机遇。 综合来看，公司的中长期增长具备较强支撑，但也要客观看待阶段性约束。存量污染治理、在产企业源头管控在释放中长期市场刚性需求；公司业务结构已经完成初步转型，技术储备、项目经验、示范案例持续积累，具备持续复制扩张的空间；属地化布局和优质客户资源逐步沉淀，为后续订单转化提供保障。 问题 2、公司在手订单的构成（传统修复业务与新业务）及未来的转化节奏如何？ 答复：从当前在手订单结构来看，整体呈现传统修复业务基本盘稳固、新业务占比持续抬升的格局，订单结构转型的特征比较清晰。

	传统修复业务，主要包含建设用地土壤修复、地下水污染治理、历史遗留污染地块治理等成熟赛道，仍然是在手订单的基础组成部分。这类项目大多是 EPC 工程类订单。新业务板块主要涵盖大宗固废资源化、在产园区地下水风险管控、矿山生态修复、流域综合治理、填埋场生态治理以及各类环境运维服务等。近两年新业务在手订单规模和占比稳步提升，其中大宗固废资源化相关订单贡献增量最为突出；同时运营类长期服务订单在新业务里面占比持续提高，和传统 EPC 工程订单形成明显差异。 从行业常规情况来看，传统 EPC 修复项目工期普遍相对偏短，通常在 1.5 年以内；固废治理类工程周期相对会增加，运营类订单周期更长，收入释放更平稳。 问题 3、公司毛利率近年有所波动的整体原因是什么？未来毛利率的修复趋势如何？ 答复：修复行业本身属于非标工程，单个项目的场地条件、处置方案、分包及危废处置成本差异很大。近年来公司综合毛利率有所波动，主要是项目结构变化、行业竞争、项目实施条件差异、新业务处于培育爬坡期多重因素叠加的结果。 问题 4、公司对扭亏为盈（扣非转正）的路径和节奏有何规划？主要依靠哪些方面？ 答复：对于近两年业绩呈现不及预期的情况，公司也做了认真分析。资产减值计提是阶段性影响公司利润表现的重要因素，主要来自部分应收账款计提减值，对当期扣非利润形成较大压力。 公司努力提高业绩表现，重点从四个方向发力：一是强化科技创新，持续优化工艺方案，通过技术降本，依托技术壁垒争取高附加值优质项目，规避低价同质化竞争；二是推进市场拓展与业务模式升级，优化订单结构；三是抓实全流程履约管理，守住项目毛利；四是持续加大应收账款确权与催收力度，降低坏账计提对公司业绩的影响。 问题 5、公司固废资源化利用业务（磷石膏、赤泥、油泥等）目前的整体进展、商业模式与盈利情况如何？

	答复：公司积极开拓固废资源化利用与安全处置服务。 （1）油泥资源化利用与安全处置业务：公司下属子公司对传统油泥处理的技术进行了创新，并取得试验成功，能较大幅度地降低初始投资成本及过程处置成本，该技术创新正积极推进工业化应用转化。 （2）磷石膏资源化利用与安全处置业务：公司依托国家工程实验室，针对磷石膏成分差异大、酸性强、波动大特点进行精准分析，构建和不断升级磷石膏集成化改性技术和工艺体系，形成自主可控的核心技术能力。公司采用“固废无害化+生态修复”的路线，已成功实施多个磷石膏堆场生态修复项目，覆盖云南、四川、重庆、安徽、河北、辽宁、内蒙古等地，为区域产业绿色转型与生态治理作出了积极贡献。 （3）赤泥资源化利用与安全处置业务：基于赤泥资源化工艺开发成果，2025 年已完成赤泥综合利用中试项目，后续将以中试成果为基础，着力推进赤泥改性与生态修复运行项目落地。同时，将同步跟进相关技术标准更新，持续优化改性配方，确保技术合规性，进一步拓展应用场景。 问题 6、磷石膏业务的在手订单情况、客户区域分布，以及未来的拓展计划？ 答复：2021 年，公司承接海口云龙磷矿矿区修复治理项目，将磷肥生产过程中产生的对地下水、土壤、植被等周边环境造成巨大环境风险的磷石膏，在确保环境安全的前提下，探索大宗固废治理与老矿区生态恢复相结合的综合利用新路径，实现“固废利用+矿山修复”产业的跨界协同。公司磷石膏综合利用项目，覆盖云南、四川、重庆、安徽、河北、辽宁、内蒙古等地。 问题 7、赤泥综合利用（改性工厂）目前的进展与后续推进计划？ 答复：2024 年 12 月，工业和信息化部等六部委联合印发了《赤泥综合利用行动方案》，该《行动方案》提出了到 2027 年新增赤泥综合利用率达到 15%，到 2030 年新增赤泥综合利用率达到 25%的两阶段主要目标。面对高存量、高增量的现状及行业痛点，公司重点在“高通量、资源化”的规模化利用领域进行发力和布局，同时密切关注赤泥

	全组分资源化方面的突破，适时向赤泥高值资源化产业拓展，培育新的业绩增长点。 公司赤泥改性工艺 2025 年已经完成中试验证。下一步，计划依托中试成果推进赤泥改性工厂落地，承接氧化铝企业新产赤泥常态化改性业务，产业化落地节奏受项目合作、属地配套、标准配套等因素影响。 问题 8、公司 RCM 地下水风险管控运营服务模式的落地情况与商业化目标？ 公司持续优化业务结构，深耕园区地下水风险管控等高壁垒细分赛道，充分释放技术核心优势。2018 年公司承接中央生态环境保护督察项目天津油墨厂地块修复项目，该项目是少见的麝香类污染场地，涉及浅层重度污染源治理+深层地下水长期修复管控，风险管控期长达 10 年。基于前期的探索和实践，公司积累了此类项目的宝贵经验。2024 年，公司成功承接山东省泰安市山东宁阳经济开发区管理委员会化工产业园区地下水风险管控项目，该项目是集生态环境部地下水污染防治试点项目、地下水污染防治试验区泰安试验区建设项目、全国 12 个化工园区地下水风险管控试点项目于一身的“三合一”示范项目，对公司在地下水污染防治业务方向强化技术积累、业绩积累具有积极影响；同年又中标山东博汇地下水污染风险长期管控工程项目，2026 年上半年亦有中标此类项目，针对复杂污染场地，采用“水平阻隔+垂直阻隔+重污染源削减+长期监测”的综合风险管控措施，配合“抽出－处理－回灌”技术协同解决水土污染。此类项目合同周期差异较大，主要受污染复杂程度、管控目标等因素影响，以多年期服务为主，目前公司暂未设定硬性的规模目标。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如	无

有）	
日期	2026 年 11 月 5 日