股票代码：600475　　股票简称：华光环能　　编号：临2026-054

无锡华光环保能源集团股份有限公司
关于2026年第三季度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

无锡华光环保能源集团股份有限公司（以下简称“华光环能”、“公司”）于2026年11月9日（星期一）15:00-16:00在上海证券交易所“上证路演中心”网络平台（http://roadshow.sseinfo.com）召开了业绩说明会，就公司2026年前三季度经营情况等相关事宜与投资者进行了交流和沟通。现将召开情况公告如下：

一、本次说明会召开情况

2026年11月3日，公司披露了《关于召开2026年第三季度业绩说明会的公告》（公告编号：临2026-053）。2026年11月9日（星期一）下午15:00-16:00，公司在上海证券交易所“上证路演中心”网络平台（http://roadshow.sseinfo.com）以网络文字互动方式召开了业绩说明会。

公司董事长蒋志坚先生、总经理缪强先生、副总经理周建伟先生、董事会秘书舒婷婷女士、财务负责人唐琳女士及独立董事陈晓平先生出席了本次业绩说明会，就公司2026年前三季度经营情况等与投资者进行互动交流和沟通，在信息披露允许的范围内就投资者关注的问题进行了回复。

二、本次说明会投资者提出的主要问题及公司回复情况

1、投资者问：蒋总您好，公司将开拓海外市场作为“十五五”重要战略，近期也成功签署了阿尔及利亚4.08亿元等海外大单。请问目前海外订单在整体在手订单中的占比达到了多少？从订单签订到转化为实质性收入，公司如何评估海外项目的交付周期与盈利质量？未来在应对海外地缘政治风险及本地化运营方面，还有哪些长远的战略部署？

董事长蒋志坚回复：感谢您的关注，今年以来，公司装备业务海外订单比重已超过30%。海外订单虽然相对交付周期较长，但业务毛利水平高于国内订单。公司海外

业务合作对象多为央企与海外知名企业，并通过合同条款约定，对风险进行了严格管控，能够有效防范项目风险。谢谢。

2、投资者问：缪总，公司布局的碱性电解槽已在松原一期标杆项目稳定运行，火电灵活性改造也完成了第三方测试。请问在“十五五”大力发展氢能及新能源消纳的背景下，这两大创新业务在四季度或明年上半年是否有明确的规模化订单落地预期？公司如何加快从“技术验证”向“商业化变现”的转化速度？

总经理缪强回复：感谢您的关注，火电灵活性改造方面，公司依托示范项目的权威鉴定结论，已完成多类主流炉型的改造方案适配，搭建起标准化的能效与经济性测算体系，后续将积极参与项目投标，尽快实现订单突破。此外，未来公司除为存量机组提供灵活性改造工程服务外，也同步开发了具备灵活性调节功能的锅炉产品，拥有深度调峰与变负荷调节能力，能够有效适配新能源消纳配套、电网调峰、工业供热/供汽负荷波动等多元应用场景，可增强项目在电力辅助服务、热电联产市场的适配性，也将在下阶段开展市场推广。

制氢装备方面，公司开展并完成高电密电解槽产品测试，并在已完成的松原项目基础上，不断迭代提升产品性能。同时，新研发的加压生物质气化设备在绿色甲醇制备等场景中应用前景较为广阔，公司首批商用设备正按计划推进。目前公司与意向客户正在开展应用场景对接与商务洽谈，力争尽快迈入商业化阶段。

3、投资者问：缪总您好，三季报显示公司前三季度营收同比下滑 18.84%，但单三季度降幅已趋稳，且毛利率同比提升了 3.67 个百分点。请问这种“以利润率换规模”的结构性优化，是否意味着公司正在主动收缩低毛利的工程与服务板块？在四季度，随着海内外重点项目的稳步推进，管理层是否有信心进一步收窄营收降幅，实现全年业绩的企稳回升？

总经理缪强回复：感谢您的关注，公司三季度营收下滑主要受工程行业订单收缩影响，是主动改善订单结构、放弃低毛利项目带来的结构性优化，并非主动收缩工程和服务板块，属于从规模优先向质量优先的经营策略转变。四季度公司重点项目有序交付，热电板块进入供热旺季，有信心推动营收企稳。

4、投资者问：周总您好，公司的工业绿色微电网示范项目已顺利通过工信部验收，并构建了“1+S+M+N”全周期解决方案。请问目前该业务在与吉林、甘肃等地政府及产业园区的洽谈中，是否已经形成了实质性的商业化订单？作为重资产、长周期业务，公司如何优化商业模式以缩短投资回报周期？

副总经理周建伟回复： 感谢您的关注，公司微电网依托示范项目经验，正积极开展与园区、工商业用户的对接和项目开发。公司将利用自身在风光储及智慧能源控制方面的优势，做好源网荷储方案制定，把握好项目收益水平。谢谢。

5、投资者问：唐总您好，三季报显示单三季度归母净利润同比增长 6.35%，但扣非归母净利润却同比微降 2.56%，主要受政府补助等非经常性损益增加影响。请问在剔除这部分因素后，公司核心主业的实际盈利能力是否出现了边际恶化？四季度在费用管控和降本增效方面，还有哪些实质性举措来修复扣非利润？

财务负责人唐琳回复：感谢您的关注，三季度扣非归母净利润同比下滑 2.56%属于阶段性波动，不代表主业核心盈利能力发生实质性恶化：一是前三季度扣非净利润同比增长 2.76%，主业盈利能力稳健；二是三季度营收端受项目交付结构、收入确认节奏、阶段性资源投入等短期因素影响出现阶段性波动，并非核心毛利逻辑走弱。近年来公司始终围绕项目端精益管理、制造端降本挖潜、费用端精细管控等方面持续强化降本增效。谢谢。

6、投资者问：唐总，财报数据显示公司应收账款体量较大（占最新年报归母净利润比例高达 715.88%）。在当前宏观经济和地方财政投资放缓的背景下，公司如何评估这部分应收账款的坏账风险？未来在加速资金回笼、改善经营性现金流方面，财务部门有哪些硬性的考核指标或催收措施？

财务负责人唐琳回复：感谢您的关注，公司应收账款体量较大主要源于工程类项目结算周期长的行业特点，客户以地方国资、热电运营平台为主，主体信用基础较好，整体坏账风险可控。公司持续跟踪与评估应收账款动态及坏账风险，减值计提政策审慎充分；同时强化新增项目前端风控，从源头管控新增应收风险。回款和现金流方面，公司设立了高管挂帅的应收清欠专班，定期推进清欠工作，并将回款指标纳入

子企业班子考核，强化绩效应用，多措并举加速资金回笼、改善经营性现金流。谢谢。

7、投资者问：舒总您好，公司近期拟以 1.34 亿元向控股股东转让惠联绿色生态股权，以聚焦能源设备与新能源主业。请问此次资产剥离后，公司的资产负债结构和现金流状况将得到怎样的改善？结合当前公司市盈率（约 21 倍）低于行业平均水平的现状，公司是否有通过加大回购力度或提高分红频次来加强市值管理、提振中小股东信心的具体计划？

董事会秘书舒婷婷回复：感谢您的关注，公司出让惠联绿色生态股权后，对公司合并报表营业收入、净利润、净资产相应指标的影响分别约为 0.44%、2.43%、1.27%，占比较低，出售该项业务不会对公司财务状况和经营业绩产生重大不利影响。同时，公司通过回笼现金，优化了公司资源配置，聚焦了能源与电力设备、新能源等公司优势产业，集中资源增强竞争力。

公司始终高度重视市值管理，2025 年 4-7 月，为维护公司全体股东利益，稳定及提升公司价值，公司通过集中竞价交易方式回购公司股份 9,991,050 股，占公司总股本的 1.05%，使用资金总额 100,129,964.79 元。同时，公司已连续 6 年保持每股 0.35 元及以上现金分红，连续 3 年实施中期分红，上市以来累计分红超过 30 亿元；本次中期分红方案已于 10 月 29 日披露，将在上交所及中国结算审核通过后实施。后续，公司将持续关注政策环境和市场情况，统筹研究有利于提升投资价值的各项市值管理工具。谢谢。

8、投资者问：舒总，设立“华光智算”是公司切入 AI 基建的关键转折点，备受市场关注。请问公司在算力租赁、算力中心投资等具体业务规划上，是否有更详细的信息披露计划？在引导市场预期方面，董秘办将如何帮助投资者更清晰地理解这一跨界布局的内在逻辑与潜在风险？

董事会秘书舒婷婷回复：您好，公司为把握 AI 基建高速发展期机遇，有效协同公司现有的工程建设、微电网、冷热能源管理等产品与服务，开辟培育上市公司第二增长曲线，公司投资设立了经营算力相关业务的全资子公司无锡华光智算科技有限公司，注

册资本金 4.58 亿元人民币，华光环能持股比例 100%，目前已完成工商注册登记，正式落户无锡高新区（新吴区）。

该子公司成立后，华光智算将作为公司算力基础设施建设运营服务等领域业务拓展的核心主体，主要业务方向包括四个方面：一是算力中心投资建设，结合国家算力节点布局，参与相关园区的规划与建设；二是算力中心运营与服务器租赁，面向头部云厂商及大模型企业提供运营服务和裸金属服务器租赁；三是算力云服务，建设运营算力集群，以云服务方式输出算力资源；四是算力设备贸易，依托股东供应链资源开展算力设备贸易。目前，公司智算相关业务尚处于起步阶段，公司将加快团队组建与市场开拓，力争尽早落地具体项目，请关注公司后续信息披露。谢谢。

9、投资者问：公司 2026 年持续拓展工业绿色微电网、氢能装备及算力基础设施业务。请问在储能核心设备、氢能制备装备、能源智能控制及数据中心能源系统领域，是否存在通过外部股权投资或控股并购补充成熟技术、产品及产业能力的实际需求？

董事会秘书舒婷婷回复：感谢您的关注，公司未来仍将通过项目并购、自投自建等方式，不断扩大优质热电联产运营业务版图，以清洁高效能源的运营持续为公司贡献扎实稳定的利润及现金流。智算业务方面，公司将以子企业华光智算为主体，开展对算力产业链相关合作，寻找可能的优质标的。公司在并购方面，如有实质性进展，将及时履行信息披露义务。谢谢。

10、投资者问：陈教授您好，公司设立全资子公司“华光智算”切入算力赛道，属于跨界布局新业务。作为独立董事，您是否对该项目的可行性、技术壁垒、资金投入规模以及潜在的投资回报风险进行过充分的专项审查？在项目实施过程中，独立董事将如何监督资金使用效率，确保不损害中小股东的长期利益？

独立董事陈晓平回复：感谢您的关注。华光设立华光智算公司已按照相关规定履行了相应的决策程序。作为独立董事，我会持续关注该业务与公司现有能力的协同性，以及投入节奏的审慎性。后续事项，我们将严格按照三会和信息披露的要求履行审议程序；我们也会通过董事会专门会议、审阅定期报告、听取专项汇报等方式，持

续关注资金使用效率和经营风险，切实维护中小股东的利益。谢谢。

11、投资者问：陈独董，结合公司拟向控股股东国联集团转让子公司股权，以及高达 715.88%的应收账款/归母净利润比例，作为具备专业背景的独立董事，您是否对关联交易的定价公允性、应收账款的真实性及坏账计提的充分性进行过重点核查？您认为公司目前的财务内控机制是否足以防范潜在的资产减值与合规风险？

独立董事陈晓平回复：感谢您的关注，股权转让事项定价以有证券资格的评估机构出具的评估结果为基础，董事会审议时关联董事回避，审议程序规范，交易对价公允。应收账款方面，公司按照会计准则计提坏账，同时我们通过审计委员会持续关注账龄结构和坏账计提充分性。公司制定了内部控制制度并且严格执行，每年进行内部控制评价，我们会持续监督执行有效性。谢谢。

12、投资者问：首先很认可公司每年分红的态度，但是目前的股价表现出的买盘枯竭情况下，作为长期认可公司布局与经营的投资者，认为当前更应该将分红资金转用于回购注销，请问公司是否有认真考虑回购注销的举措提振市场对公司的信心

公司回复：感谢您对公司长期经营的认可，公司重视投资者回报的稳定性与可预期性，已连续 6 年保持每股 0.35 元及以上现金分红，连续 3 年实施中期分红，上市以来累计分红超过 30 亿元；本次中期分红方案已于 10 月 29 日披露，将在上交所及中国结算审核通过后实施。现金分红是公司回报股东的基础，公司会继续坚持为投资者带来长期稳定的投资回报。

2025年4月，为维护公司全体股东利益，增强投资者信心，稳定及提升公司价值，基于对公司未来发展前景的信心，公司通过集中竞价交易方式回购部分公司股份，截至2025年7月14日，公司已完成回购，共回购公司股份9,991,050股，占公司总股本的1.05%，使用资金总额100,129,964.79元（不含交易费用）。

公司将持续关注政策环境和市场情况，统筹研究有利于提升投资价值的各项市值管理工具。如有具体方案，公司将严格按规定履行决策程序并及时披露。谢谢。

13、投资者问：公司的余热锅炉业务复苏势头很好，特别在出海的方向，请问公

司是否会计划获取欧美市场准入条件，开展欧美地区的业务，毕竟那边地区由于数据中心的建设，燃气轮机配套的余热锅炉市场需求巨大

公司回复：感谢您的关注，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，公司累计销售锅炉超 5000 台，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。

同时，公司将开拓海外市场作为十五五重要战略，海外订单金额不断提升，订单炉型覆盖燃机余热炉、流化床、煤粉炉、固废炉、生物质炉及技改及备件供应等，产品种类丰富，外销地区涵盖亚洲、非洲等多个国家。

在燃机余热锅炉产品销售方面，公司已在拉美、东南亚、中亚、中东、非洲等多个地区拥有投运项目或在建项目，业务版图持续扩展。

在拉美，墨西哥曼萨尼约三期 350MW 联合循环发电项目是华光环能在拉美地区赢得的首个气电项目，建设 1 台 7F.05 燃机和 1 台 A650 汽轮发电机组，已投入商运；

在东南亚，柬埔寨国公省 2×450MW 燃机联合循环电站项目建设 2 台 F 级燃机联合循环发电机组，目前在安装中；

在中亚，乌兹别克斯坦锡尔河二期 1600MW 联合循环电站项目 2 台 9H 余热锅炉处于调试过程中；

在中东，伊拉克巴士拉 650MW 燃机联合循环电站扩建项目 10 台 9E 余热锅炉已于 2022 年底成功投入商运；伊拉克巴格南一号电厂项目正在交付 2 台 9E 余热锅炉；

在非洲，尼日利亚奥贡州 4×135MW（9E 级）联合循环燃气电站已于 2013 年成功投运；阿尔及利亚特贝萨 1406.017MW 燃气电站项目余热锅炉设备供应合同已于 2026 年 10 月成功签订。

当前全球算力基础设施建设带动电力需求增长，燃机余热锅炉是其中关键配套设备。欧美市场对进入该区域需要具备相应的国际标准认证、本地化执行与服务能力，以及与燃机主机厂和国际总包方的合作渠道。公司将结合海外战略总体安排，积极研究欧美市场准入条件及认证要求，并深化与国际总包方及设备集成商合作，评估和对接相关市场机会。

14、投资者问：公司在氢能领域的两个中试试验目前情况如何？明年是否可能带来新的业务增量？

公司回复：感谢您的关注，**（1）加压生物质气化技术及高端装备的研发：**目前公司正大力推进加压生物质气化技术及高端装备的研发和商用设备落地工作，项目已经成功完成中试。该设备在目前绿色甲醇制备等场景中应用前景较为广阔，公司首批商用设备正按计划推进，可应用于风光制氢融合生物质制绿色甲醇等具有市场示范意义的项目。目前公司与意向客户正在开展应用场景对接与商务洽谈，该业务已从技术验证阶段迈入商业化起步阶段。商用设备走向规模化应用需要一定周期，涉及工艺匹配、客户验证、项目落地等多个环节，预计短期内不会对公司营业收入和利润产生重大影响。

（2）模块化微通道二氧化碳加氢制甲醇技术及反应器的研发：公司目前正与中国科学院上海高等研究院合作推进模块化微通道二氧化碳加氢制甲醇技术的中试研究，具体进展如下：催化剂方面，配方已定型，完成百吨级中试实验所需公斤级催化剂生产；设备方面，已完成百吨级微通道反应器的研发设计与加工组装；系统方面，整套中试平台目前处于搭建阶段，外围水电公辅设施同步开展安装工作，预计于2026年底前完成全部建设任务。若中试验证可行，公司将依托自身装备制造能力，切入模块化微通道反应器等核心装备的研发、制造与销售。

15、投资者问：公司已经多年经营业绩停滞不前了，市值同样表现不佳，归根结底就是第二业绩增长曲线表现非常不如人意，无论是火电灵活改造、电解槽、微电网都是打不开订单的状态，请问这几块业务方向后续公司计划如何尽快落地？在自身布局的第二业务增长方向释放业绩缓慢的情况下是否可以考虑直接并购一些优质的资产？比如新布局的智算科技方向，是否可以通过并购的方式尽快将算力规模提升

公司回复：感谢您的关注，火电灵活性改造方面，公司依托示范项目的权威鉴定结论，已完成多类主流炉型的改造方案适配，搭建起标准化的能效与经济性测算体系，后续将积极参与项目投标，力争在政策窗口期内实现订单突破。

同时，公司除为存量机组提供灵活性改造工程服务外，也同步开发了具备灵活性调节功能的锅炉产品：公司 CFB 锅炉、HRSG 余热锅炉经设计优化与实测验证，可在30%～100%额定负荷区间稳定运行，拥有优异的深度调峰与变负荷调节能力，能够有效适配新能源消纳配套、电网调峰、工业供热/供汽负荷波动等多元应用场景，可增强

项目在电力辅助服务、热电联产市场的适配性，助力提升机组资产的运营收益水平。

电解槽方面，公司开展并完成高电密电解槽产品测试，不断实施产品迭代。公司首批应用于中能建松原项目的大标方电解槽运行稳定，各项性能较为优秀，为后续市场开拓打下了扎实基础。针对氢能下游应用领域，目前公司正大力推进加压生物质气化技术及高端装备的研发和商用设备落地工作，项目已经成功完成中试。该设备在目前绿色甲醇制备等场景中应用前景较为广阔，公司首批商用设备正按计划推进，可应用于风光制氢融合生物质制绿色甲醇等具有市场示范意义的项目。目前公司与意向客户正在开展应用场景对接与商务洽谈，该业务已从技术验证阶段迈入商业化起步阶段。

微电网方面，目前公司微电网示范项目申报工作取得积极进展：项目已通过省工信厅专家评审，被推荐至工信部申报“工业和信息化领域绿色能源应用典型场景与案例”；同时作为“标志性应用场景省级储备项目”已报送市发改委，正由市发改委向省发改委报送。两项申报均在推进过程中，如获入选将进一步彰显公司在绿色低碳能源应用领域的示范价值。同时，公司依托示范项目经验，与吉林、甘肃等地的地方政府及产业园区客户积极推进业务洽谈，推动风光储及智慧能源控制项目、源网荷储项目的方案制定工作，加速商业化订单落地。

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。智算业务方面，公司将以华光智算为主体，同时保持对算力产业链相关合作与整合机会的关注。如有实质性进展，公司将及时履行信息披露义务。

16、投资者问：公司的算电协同方向布局速度较慢，请问公司的智算板块业务计划如何开展，主要业务方向规划是什么？是否会与国联集团旗下的无锡数据集团有协同？

公司回复：感谢您的关注，为把握 AI 基建高速发展期机遇，有效协同公司现有的工程建设、微电网、冷热能源管理等产品与服务，开辟培育上市公司第二增长曲线，公司投资设立了经营算力相关业务的全资子公司无锡华光智算科技有限公司，注册资

本金 4.58 亿元人民币，华光环能持股比例 100%，目前已完成工商注册登记，正式落户无锡高新区（新吴区）。

华光智算将作为公司算力基础设施建设运营服务等领域业务拓展的核心主体，主要业务方向包括四个方面：一是算力中心投资建设，结合国家算力节点布局，参与相关园区的规划与建设；二是算力中心运营与服务器租赁，面向头部云厂商及大模型企业提供运营服务和裸金属服务器租赁；三是算力云服务，建设运营算力集群，以云服务方式输出算力资源；四是算力设备贸易，依托股东供应链资源开展算力设备贸易。

目前华光智算相关业务尚处于起步阶段，公司将加快团队组建与市场开拓，力争尽早落地具体项目，形成示范效应。

17、投资者问：公司的业务方向都是重资产长周期为主的，考虑到目前的公司业绩承压，且常年打不开增长空间，请问公司是否应该为了业绩、为了投资者回报和提升市值水平，并购布局一些高毛利的产业风口的方向？

公司回复：感谢您的建议。热电运营板块为公司贡献扎实稳定的利润及现金流，是发展的基础，未来公司将沿着“巩固产业优势、打造第二曲线、实施海外战略”三条战略主线，构建梯队化、协同化的业务发展新格局。

在并购方面，公司坚持内生增长与外延发展并重，持续关注和研究市场机会。并购本质上是高风险的资本运作，公司在标的筛选上坚持战略协同、估值合理、风险可控的原则：在战略协同方面，标的须与公司现有业务和管理能力形成协同；在估值方面，公司以标的实际盈利能力和成长性为基础确定对价；在风险可控方面，公司将充分论证标的业绩真实性、客户与订单可持续性、团队稳定性及整合难度。公司的并购决策将以长期股东回报为标准，经充分论证并履行审议程序后实施。

另外，为把握 AI 基建高速发展期机遇，有效协同公司现有的工程建设、微电网、冷热能源管理等产品与服务，开辟培育上市公司第二增长曲线，公司投资设立了经营算力相关业务的全资子公司无锡华光智算科技有限公司。华光智算是公司算力基础设施投资建设与运营服务的核心主体，重点开展算力中心投资建设、算力中心运营与服务器租赁、算力云服务及算力设备贸易等业务。

18、投资者问：公司的股价表现非常不理想，特别是盘中的表现几乎是被动跟随指数基金，毫无任何买盘的力量，公司是否有考虑想办法提振市场信心？信心需要真金白银，需要实打实的业绩增长与成长预期。公司每年初年报中提出的经营业绩预测已经多年不达标，证明在部门年度计划中存在多个环节与业务方向的经营不及预期，这些部门是否会有相应的奖惩措施？公司的股权激励计划首期已经不达标，按照财务数据今年也极大可能不达标，为何企业积极性无法提升？难道公司的管理层与员工都不想要这些股权激励吗？这是否与国企求稳的风格有关，不能做到及时的布局新兴产业，调动不起积极性？

公司回复：感谢您的关注，公司股价受宏观经济、行业周期及市场情绪等多重因素影响。公司将持续聚焦主业，提升经营质效，以稳健的业绩夯实市值基础。

公司年度报告中的经营计划，是管理层基于当时的宏观经济形势、行业趋势和公司实际情况提出的内部管理目标，不构成对投资者的业绩承诺，请投资者理解经营计划与业绩承诺之间的差异。近几年外部环境变化较快，部分业务的实际完成情况与年初计划存在差距，公司对此高度重视，在经营分析会中对偏差逐项复盘，并在预算编制和资源配置上作出了相关调整。公司实行任期制和契约化管理，经营目标层层分解到各业务单元，考核结果与薪酬、任免直接挂钩，未完成目标的单位须说明原因并承担相应责任。

在业务层面，公司坚持"产业投资＋产业经营"双轮驱动，以投资布局新兴产业，同时深化现有产业运营，推动转型升级和规模扩张。具体而言：公司将继续强化节能高效发电产品、燃机余热炉等环保低碳装备的市场拓展；聚焦打造市政环境工程服务的核心特色产品，扩大电站工程业务的订单规模，提升业务利润率；推进热电运营向精细化、智能化升级，提升供热、供电量及相关营收水平，巩固现有产业优势。同时，公司将持续加强清洁低碳新产品开发与新技术储备，开拓制氢设备市场、推进高电密产品研发、拓展氢能下游应用，加快预热燃烧火电灵活性改造和工业微电网项目的市场推广；并以华光智算为主体推进算力业务布局，聚焦算力中心的投资建设与运营服务，形成"算力＋能源"融合发展的差异化优势，着力打造第二增长曲线。此外，公司将持续加大海外市场开拓力度，扩大装备制造、电站工程、光储项目等业务在海外市场的影响力和销售规模。

第二增长曲线从投入到贡献业绩需要一定周期，公司将在稳健经营与培育新增长

点之间把握好平衡，努力以经营成果回报投资者。谢谢。

19、投资者问：近日五部门提出"大力推进燃煤锅炉、燃煤工业窑炉清洁替代，全面淘汰 10 蒸吨/小时及以下燃煤锅炉"。请问：（1）该政策对公司锅炉装备制造及火电改造业务的具体影响如何？（2）公司目前在该领域的在手订单和潜在项目情况如何？是否有明确的收入贡献时间表？

公司回复：感谢您的关注，（1）该政策将进一步促进火改市场放量，对于公司灵活性改造业务带来机遇；伴随各地“十五五”淘汰清单落地、地方配套资金到位，供热改造、集中供热锅炉订单逐步放量，将成为技改业务稳定增量来源；该政策持续驱动存量热电改造需求，是公司技改业务持续增长的底层支撑之一。

（2）作为公司“十五五”重点战略的技改业务，公司目前正在大力推进技改市场拓展，今年在手技改订单将实现较快增长，后续将保持稳定增长。

20、投资者问：公司 2026 年前三季度经营活动产生的现金流量净额仅为 1,484.84 万元，较上年同期的 8.59 亿元下降 98.27%。请问：（1）现金流大幅下降的具体构成原因是什么？票据结算与回款节奏分别影响了多少？（2）公司历史上 Q4 为现金流集中回款期（2025 年 Q4 单季经营现金流约 5.35 亿元），2026 年 Q4 现金流是否有望恢复至正常水平？（3）应收账款已达 27.74 亿元，在营业收入同比下降 18.84%的情况下仍增长 6.61%，公司是否计划调整坏账准备计提政策？

公司回复：感谢您的关注，（1）前三季度公司经营活动现金流量净额下降，主要有三方面原因：一是收入方面，受能源价格及行业周期影响，热电运营、电站工程等业务收入同比减少，销售回款相应减少；二是销售结算方面，销售收入中收到票据的比例增加；三是兑付方面，前期应付票据在本期集中到期兑付，刚性现金流出增加。

（2）公司工程服务、装备制造等业务回款具有明显的季节性特征，以前年度第四季度为集中回款期。随着在建项目交付验收和回款专项工作的推进，预计四季度经营性现金流回款情况将有所改善，全年经营性现金流情况请以定期报告披露为准。

（3）公司应收账款主要来自工程服务、装备制造业务，该类业务以项目进度为结算基础，客户结算与回款通常集中在四季度。公司严格按照企业会计准则计提坏账准

备，计提政策保持稳健性和一贯性，目前暂无调整坏账准备计提政策的计划。同时，公司持续加强应收账款源头管控，通过全流程回款管理、客户信用评估优化等措施实施对应收账款的专项追踪，严控新增应收规模、压降存量应收账款规模，加强合同评审与催收考核，同步强化现金流滚动预算管理，保障资金安全与回笼效率。

21、投资者问：公司于 2026 年 10 月设立无锡华光智算科技有限公司，注册资本 4.58 亿元。三季报中提及"目前尚无具体订单或建设项目"。请问：（1）目前团队组建进度、技术储备和客户洽谈情况如何？（2）公司对该业务的中长期定位和投入规划是什么？预计何时能形成实质性收入？

公司回复：感谢您的关注，（1）华光智算目前处于组建和业务开拓的起步阶段。团队方面，核心团队正在搭建，并将根据业务进展持续充实专业人才；技术方面，华光智算将依托上市公司在工程建设、微电网、冷热能源管理等领域多年积累的能力与项目经验，作为切入算力基础设施建设与运营的业务基础；客户方面，公司正围绕算力中心投资建设、运营服务等方向，与潜在客户及产业生态伙伴开展前期对接和洽谈，力争尽早落地具体项目，形成示范效应。

（2）华光智算是公司算力基础设施投资建设与运营服务的核心主体，重点开展算力中心投资建设、算力中心运营与服务器租赁、算力云服务及算力设备贸易等业务，与公司工程建设、微电网、模块化热管理等既有能力形成“算力＋能源”的协同定位。算力业务从投资建设到形成收入需要经历客户导入、工程建设等周期，目前尚无法准确预测形成实质性收入的时间，公司将力争尽早落地具体项目，如有实质性进展，将及时履行信息披露义务。

关于本次业绩说明会的全部具体内容，详见上海证券交易所“上证路演中心”网络平台（网址为：http://roadshow.sseinfo.com）。公司指定的信息披露媒体为《上海证券报》及上海证券交易所网站（http://www.sse.com.cn）。在此，公司对关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢！后续欢迎大家继续通过电话、邮件、传真、上证 E 互动平台等方式与公司进行交流。

特此公告。

无锡华光环保能源集团股份有限公司

董事会

2026 年 11 月 10 日