

恒盛能源股份有限公司投资者关系活动记录表

编号:2025-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 P <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 type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 P <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	华创证券、财通证券、西南证券、元泉资本、有谱投资、银河证券、天风证券、申万宏源证券
会议时间	2025年11月3日、11月12日、11月25日
会议地点	浙江省龙游县永泰路6号浙江桦茂科技有限公司3楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长及董事会秘书（代行）余国旭、证券事务代表程雅民
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次活动中提出的主要问题进行了回复：</p> <p>1、公司为何切入CVD金刚石赛道？</p> <p>公司2021年上市后，基于对自身业务发展的审慎研判，注意到传统热电联产业务受行业周期与市场区域等影响。为突破业务发展瓶颈、培育新的利润增长点，公司管理层启动战略转型探索，在保持传统业务稳定的同时，积极寻找符合未来新质生产力行业发展方向且能协同发展绿色新材料业务发展的新赛道，经过多维度调研与论证，公司决定进入CVD金刚石材料领域。</p> <p>2、公司CVD金刚石技术路线和优势有哪些？</p>

在金刚石材料产业化布局中，公司已形成明确且具备竞争力的技术路线与生产保障体系。公司采用MPCVD（微波等离子体化学气相沉积）技术开展金刚石材料生产，当前最大可制备尺寸达20*20毫米的金刚石材料，为切入散热市场奠定坚实基础。公司在产品高良品率（培育钻石产品端的良品率可达80%以上，金刚石功能性材料产品端的良品率可达90%以上）、生产设备效率提升、供电稳定性及技术迭代等方面具备综合优势，形成坚实壁垒，具备竞争优势。

3、公司金刚石业务的产能规划和建设进展？

项目自2022年启动，历经三年多时间的研发积累，目前公司MPCVD金刚石项目正在分阶段逐步扩产，避免陷入盲目扩产陷阱，预计2025年底新增实际产能达年产60万克拉。

4、CVD金刚石在散热市场应有领域有哪些？

当前，金刚石材料在工业端应用领域中，芯片散热方向已展现出最为突出的发展前景。该材料的核心竞争优势在于其卓越的导热性能，其导热效率显著优于陶瓷等传统散热材料，这一特性使其在高功率芯片、GPU等对散热效率要求极高的场景中，具备应用潜力。从产业发展趋势来看，随着半导体技术迭代加速，单颗芯片的功率密度正持续提升，由此带来的散热瓶颈已成为制约高端芯片性能释放与产业升级的关键因素。市场对高效导热材料的需求呈现快速增长态势，而金刚石材料在散热领域的技术特性与应用价值，未来有望成为缓解高端场景散热压力、推动相关产业突破技术瓶颈的重要支撑。

5、公司金刚石业务成本构成主要有哪些？

公司CVD金刚石产品的生产成本主要由晶种材料、

电力、甲烷等相关生产用气体、员工薪酬及设备折旧等多方面构成。基于对成本结构的精准把控，公司也针对性制定了相应的成本优化与生产保障策略，包含自建110KV变电站维护电压的稳定，从而减少由此引发的金刚石晶体生长批次报废风险，以保障生产连续性与产品良率稳定，使用最新一代生产设备提升产能效率以及进一步推动自动化管理模式等。

6、目前公司金刚石业务是怎样的销售策略？

在金刚石功能性材料产品端，公司积极把握市场机遇，正在积极与多家厂商进行对接；在培育钻石产品端，公司目前主要采用经销模式和零售直销模式销售产品，销售模式通常融合了多种渠道和策略，主要包括社交媒体营销、展会与博览会、定制与个性化服务等。

7、公司热电联产主要有哪几个业务模式，收购的东北热电厂是怎样的经营模式？

公司热电联产业务涵盖燃煤热电联产、固废热电联产和生物质热电联产。2025年初公司增资的伊通满族自治县华大生物质热电有限公司，位于吉林省四平市伊通满族自治县长伊工业集聚区内，主要从事以玉米秸秆、其他农林废弃物为燃料的热电联产项目，目前以热定产、采暖季运行，采用低真空运行、烟气热泵技术、循环水供热的方式，汽轮发电机组发电并输送至国家电网，生产的热水通过管网供采暖季居民使用，目前主要为东北地区采暖季24小时不间断运行。其中对居民的供暖一般采用预收款形式，按照采暖的建筑面积*当地供暖费的标准收取。

8、公司煤炭的采购模式是怎么样的？

煤炭是公司燃煤热电联产的主要原材料，公司采购

部门主要负责组织煤炭采购，一般每月采购一到二次，采购时会根据煤炭价格趋势适当增减库存，一般至少储备半个月用煤库存。公司向具备较好供货实力、良好信誉的供应商进行询价，供应商的报价是包含煤炭离岸平仓价、煤炭到厂运输费、港杂费及合理利润等在内的总价格，公司通过对比供应商的报价确定最终供应商，并与最终供应商签订煤炭采购合同，煤炭数量以供应商送货入厂过磅为准，并通过公司验收合格后入库，根据双方确认的检验结果结算。

9、公司工业用蒸汽的销售模式和定价是怎样？

在现有热力管网覆盖范围内，公司生产的蒸汽主要供应园区内的造纸、纺织印染、家居制造、食品乳业等用热企业使用。符合产业政策的新用热企业需向园区管委会提出用汽申请，经园区管委会同意后，由公司热网部负责与客户开展前期沟通，确定客户的用汽需求、用汽参数等。公司与客户一般签订有效期5年的《热网供汽协议》，双方建立稳定、长期的合作关系。蒸汽销量由客户蒸汽入口的流量计量装置实时计算，客户蒸汽费用一般按月结算，由公司及客户双方共同抄表确认作为结算依据，客户一般在公司给予的信用期内付款，公司已建立了热网预付费系统，已逐步扩大客户预付费方式购买使用蒸汽。公司蒸汽销售价格采用煤热联动的市场化定价机制，园区集中供热管理协调工作小组及本公司根据县发改局上月联动煤价审核数据确定当月执行的供热价格。

10、公司接下来是否会有收并购动作？

公司对于并购业务保持开放、稳健的态度，在把握战略机遇的同时严控风险，公司仍在积极储备优质热电联产标的项目，后续如有相关进展，公司将严格按照监

管要求履行信息披露义务。

11、请问公司未来会增加分红频次吗？

公司高度重视投资者合理投资回报诉求，将保障股东利益作为公司治理的重要考量位置。根据相关文件的规范要求，结合《公司章程》的相关规定，公司于2024年制定了《未来三年（2024-2026年）现金分红规划》，明确将持续完善利润分配政策，增强现金分红的透明度与可预期性。

未来，公司将继续密切关注监管政策导向与市场宏观环境的基础上综合考虑公司年度经营状况、现金流、资本开支及中长期战略规划等因素，审慎研究增加分红频次的可行性，确保利润分配政策的连续性、稳定性和透明度。

12、公司是如何看待目前的股价？

公司股价受宏观经济、行业政策、市场情绪等多种因素影响。为持续推动公司高水平发展，更好助力公司高水平发展，公司结合自身发展战略和经营发展实际情况于2025年年初完成伊通满族自治县华大生物质热电有限公司（以下简称“华大热电”）70%股权收购。收购完成后，华大热电生产经营稳健，与母公司形成了良好的协同优势。同时，公司持续加码新业务，目前公司控股子公司浙江桦茂科技有限公司MPCVD金刚石扩产新建已经进入安装调试阶段，预计2025年底新增实际产能达年产60万克拉。

最后，公司也高度重视投资者关系管理工作，通过定期举办业绩说明会、上证e互动、投资者热线、机构调研等多种方式与投资者进行沟通交流。未来，公司将进一步优化投资者关系管理的工作，向投资者传递公司的长期投资价值；坚持稳健的现金分红政策，努力为股

	东提供持续、稳定的投资回报。
是否涉及应当披露的重大信息	无
附件清单（如有）	无
日期	2025年11月27日