

证券代码：603200

证券简称：上海洗霸

上海洗霸科技股份有限公司

投资者调研活动记录表

2023年3月3日

编号：2023调-001

调研类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
调研者单位	天风证券等17家机构	
调研者身份	天风证券周靛 大正投资王子桐 纯达基金訾会平 臻远投资谌志伟 华泰保幸黄俊卿 宁波盛世知己投资管理中心徐成钰 南土资产管理董健挺 宁聚资产何振权、高堃 昊晟投资钟思文、胡硕桐 国君资管张晨洁 中银资管宋柏宁 绿脉控股冯融 量利资本董浩强、徐辉 华创证券何家金 寻常投资张鹏飞 泽恒投资杨彦曦、袁剑伟 中信自营侯苏洋	
调研时间	2023年3月3日下午16:10-17:10	
调研地点	上海·公司办公总部会议室	

接待人员	<p>董事长兼总经理王伟，财务总监高琪，</p> <p>副总经理兼董事会秘书王善炯，证券事务代表吕晨</p>
释义	<p>除另有所指外，“公司”均指上海洗霸科技股份有限公司。</p>
调研内容	<p style="text-align: center;">问 1：请介绍一下公司的主业情况和发展战略？</p> <p>答：自 1994 年 7 月设立以来至今，公司主营业务是以水处理化学品技术为基础，以化学品（药剂）为手段，为各类客户提供专业的化学水处理技术整体解决方案服务。这方面内容，在公司历年的定期报告等公告文件中已有全面介绍，在此不再重复，请大家参阅相关公开文件。</p> <p>近年来，面对社会经济环境的不断变化，结合国家关于双碳、环保的重大战略规划，公司完善发展思路，确定持续推动第一战场各项业务的同时适时开辟第二战场的发展战略。据此，在维护既有化学水处理业务稳健发展（第一增长曲线）的前提下，公司着力拓展第二战场业务，希望尽快形成第二增长曲线。</p> <p>我们所指的第一战场业务(第一增长曲线),主要包括三大赛道：第一赛道提供水处理技术整体解决方案服务，覆盖水处理化学品技术整体解决方案、环保污染治理设施第三方托管运营技术服务、黑臭水体综合治理与海绵城市建设、危险废弃物资源化综合利用与运营管理等；第二赛道提供健康生活技术整体解决方案服务，实现闭式空间与有限空间全场景人机共存消毒与空气净化健康服务；第三赛道着力于气候科学技术研究与开发，研究人工排放源二氧化碳捕集与捕捉的二氧化碳转化为无机盐（碳酸钙、碳酸氢钠等）资源化技术，开展采用特难处理脱硫废水捕捉二氧化碳工业化示范装置，推进高效固碳减碳工业化示范工程推广。</p> <p>我们着力拓展第二战场业务的逻辑起点是基于公司研发团队的专业、技术、业务、经验特长：公司董事长兼总经理王伟博士师从中国催化科学研究与配位催化理论概念的奠基人和开拓者蔡启瑞资深院士，在厦门大学求学及后期研究阶段，得到了蔡启瑞资深院士、万惠霖院士、郑南峰教授等科学家的指导；公司自有及合作的研发</p>

团队的主要成员的专业背景，大多属于无机化学、物理化学、材料化学专业领域，相关团队在化学、材料专业特别是电化学与催化化学专业的材料业务、技术、经验积累较多，利用这些多年积累下来的优势，我们确定第二战场业务主要是指着力推进新能源、新材料、新工艺方面研发、投资、合作，积极拓展先进材料产业化等相关业务，以求形成第二增长曲线，助力公司快速、持续发展。

问 2：根据公司近年来年报，年度整体主业毛利率为何有所下降？

答：这个情况及应对策略，公司这两年年报已有针对性解释。简单讲，主要受限于公司近几年承揽的 EPC 项目、工程项目的影 响，虽然相关项目数量较少，但单体合同额相对较大、毛利率很低，导致公司年度业绩整体毛利率相对以前有所下降。对此，公司管理层已有深入的认识和思考，决定适度对 EPC 项目中的工程施工（C）业务的参与广度和深度做减法。

刨去上述项目影响，我们近年来的水处理运营等基础主业的毛利率变化并不大。

问 3. 公司固态电解质技术有何优势，商业化时间点？

答：公司目前的固态电解质粉体先进材料产品的部分主要性能处于目前已公开的氧化物路线中的较高水平。相关信息，可以适当参考此前相关专家公开发表的科技文献。

基于氧化物固态电解质具有对锂金属稳定、室温高离子电导率、宽电化学窗口等优势，公司看好相关产品的应用前景，所以决定着力开发性能优异的固态电解质粉体材料、优化相关生产工艺，推进高安全特性氧化物固态电解质粉体材料的规模生产制备，以推进大容量、高比能固态锂金属电池的研究开发，加快锂离子固态电池的商业化进程。

但必须再次提醒，相关固态电解质产品的商业化发展和产业化应用水平受技术、成本、政策、市场等多因素影响，具有较大不确定性。我们理解，基于目前各方面情况分析，或许固态电解质先进

材料相关产品有可能首先在一些对价格不敏感的细分领域得到应用，比如重要信息数据设备的储能、部分高端 3C 电池领域等。

问 4. 公司 2022 年年报中提到，在复旦大学赵东元院士团队的支持配合下，公司将着力推进锂离子电池硅碳负极/硬碳负极材料等产线建设。请问这里要做的硅碳负极、硬碳负极材料，有无重叠？

答：我们规划中的两类产品没有重叠。它们的各自成本、性能、应用场景都有较大差异。

问 5: 关于固态电池的市场空间判断？

答：固态电池的需求主要来自于动力电池、消费电池以及储能电池等领域，固态电解质的需求也与在这些领域的渗透率相关。

仅看储能电池领域，2021 年 7 月，发改委、能源局联合发布《关于加快推动新型储能发展的指导意见》，明确到 2025 年新型储能装机规模达 30GW 以上，可见相关市场空间广阔。根据高工产业研究院 (GGII) 统计数据，2021 年国内储能电池出货量 48GWh，同比增长 2.6 倍；其中电力储能电池出货量 29GWh，同比 2020 年的 6.6GWh 增长 4.39 倍。导致这一增长现象的原因是 2021 年海外储能电站装机规模暴涨以及国内风光强配储能的管理政策。预计未来一个时期内，国内储能电池有望继续保持较快增长态势。产品成本方面，锂电池生产技术快速进步，使得锂电池产品成本下降，将提升储能锂电池产品相比其他储能技术的竞争力，锂电池在储能领域的市场渗透率逐渐提升，也将进一步推动固态电解质应用市场规模相应增长。

基于上述市场情况和相关产品升级的初步逻辑，我们认为，在各方面技术、材料如大家预期实现有效突破的情况下，固态电池未来市场空间广阔。

问 6: 公司固态电解质粉体材料确定用于哪些产品？

答：我们的相关产品属于新能源电池的核心材料之一，具体用于哪些产品须待相关潜在客户对其进行基本性能测试后，选择性匹配到具体产品再进行各方面技术验证、论证后方能明朗。我们虽然

	<p>有选择性遴选潜在客户，但我们尊重潜在客户的不同产品需求，不刻意限定客户的测试、验证范围。</p> <p>如我们此前强调，作为重要的新兴材料，相关产品匹配过程技术要求高、磨合过程长，具有较大的不确定性。</p> <p>问 7：公司年报并未显示研发投入出现大幅增长，请解释一下后续研发规划？</p> <p>答：近年来，公司第一战场业务覆盖的水处理化学品及相关工艺等研发投入维持稳定并略有增长。目前，公司着力拓展第二战场业务，主要依托去年成立的先进材料事业部，并通过股权受让、增资、新设等方式控股与相关科学家团队成立公司控股的合资公司，以复旦大学赵东元院士团队、中科院上海硅酸盐研究所张涛研究员团队原创性科研成果为基础，推进相关技术成果产业化（标准工业化试产线）的建设与生产工作，拓展新能源、新材料、新工艺领域的先进材料及相关产品的生产制造及销售业务。为此，公司已经适度加大自有研发团队、资源的配置和投入。下一步，公司将依托相关控股子公司、合作伙伴等主体的支持，在新能源、新材料、新工艺等领域加大研发力量投入，深化产学研合作，做好技术储备、产品迭代升级。</p> <p>问 8：公司 2023 年度非公开发行项目情况进展，粉体材料占比多大？</p> <p>答：公司 2023 年度非公开发行项目相关预案已经在上海证券交易所网站和指定信披媒体进行披露，后续进展和具体细节等情况公司会依法进行披露。</p>
附件清单	无
披露路径	“上证 e 互动”