

证券代码：300070

证券简称：碧水源

## 北京碧水源科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-008

投资者关系活动类别	<input 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"/> 其他	<input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参会人员	安信证券、中信建投、华泰证券、申万宏源、中邮人寿、永赢基金	
时间	2023年6月9日周五 10:00—11:00, 14:30—16:00	
地点	电话会议	
上市公司接待人员	高级副总裁、董秘；证券事务代表	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>各位投资者大家好，最近，中央推出了《国家水网建设的规划纲要》，公司围绕纲要，也梳理了一下公司情况，为后续《纲要》落地后可以做的事情做一些准备。公司一直在做污水资源化，围绕膜技术开展相关业务。公司也期待各地方政府、融资机构，落地一些相关的配套政策。中交控股以后，经过为期两年的磨合和发展，公司业绩已经开始触底回升。从去年年报可以看出，业绩已经开始逐步改善。</p> <p>现在碧水源进入了一个稳定发展期，运营水量逐步提升，有比较好的基本盘来维持现金流。未来公司会积极拓展膜的应用场景，现在除了从市场上争取到的EPC项目、与中交协同做一些PPP项目，也在开发膜的其他用途，比如盐湖提锂方向、工业零排、基础材料和反渗透膜。公司去年在盐湖提锂方面有了很大突破，在盐湖提锂膜产品方面有不到一个亿的订单，同时完成了年底吸附剂产品落地。今年公司的盐湖提锂吸附剂也得到了认可，签订了1.5亿元订单，未来公司在盐湖提锂方面将通过膜技术和吸附剂技术发力，扩大订单规模。另外，公司也在积极开拓膜产品的其他应用场景，希望往项目额度大、高毛利、周转快的方向发展。</p> <p>公司目前随着水务运营板块运营项目的增加，运营时间的增长，ROE也会在逐步提高，之前的项目建设起步比较晚，在短时间内可能在运营调试、试运营或保底水量阶段，所以目前阶段的ROE比较低，未来会随着项目进入稳定运营期，之后这部分ROE有望提高。第二，今年是一带一路倡议提出十周年，碧</p>	

水源在与中交的协同中，公司的海外项目方面也要力争有所突破。三是膜的独立销售，我们也正在尽力的去开拓新的市场。去年投资收益对业绩拖累比较严重的几个公司，云南水务、良业等，公司一直高度重视，尽全力进行减亏治亏。

Q: 最近国务院发布的关于国家水网建设的文件，系统性的把水处理领域整体规划释放出来了，想问一下，从政策解读的角度，国家现在出台这样一个政策的背景是什么？

A: 国家水网建设规划纲要不仅是国务院提出的，实际上是中央的文件，它的高度较高，相当于一个顶层设计的纲要。总的来说，还是从国家战略的角度，来保障整个水网的用水安全。具体到公司的实际操作，涉及这几个方面：一是技术方面，要通过技术手段来实现污水资源化和补充缺水地区的资源。从这个角度来说，公司一直都是深度参与的，解决水脏、水少和饮用水不安全这几个问题，用的都是膜技术。现在纲要里，除了大水系、水网的建设，其他部分，像水的补充、污水资源化，这几方面公司的膜技术也有用武之地。所以从这个角度来说，公司的膜技术是符合文件要求的。同时还提到一些补充的水源，像回灌地下水、缓解水的超采压力、海水淡化等，如果用到了公司的 MBR+DF 膜的话，就可以解决地下水超采的问题，因为出水的水质就已经到了可以回补地下水的要求；像海水淡化反渗透膜，公司也已经在做了。

Q: 前几年在黑臭河治理等方面，也通过 PPP 做了一些项目，那后面这些建设规划如何保障资金来源？

A: 从过去实施的 PPP 项目，资金一直是困扰这个行业的问题，地方政府资金比较紧张，社会资本的投资缺乏持续性，同时收益也不是特别稳定、特别高，所以社会资本参与的热情也不高，导致整个行业发展缓慢。《纲要》里提到，针对比较大的水网，要由中央一级来组建法人公司，负责项目的建设运营管理，可能小一点的地方，才到具体的县市。如果中央的资金能够参与，可以带动一些融资渠道，公司认为资金筹措，包括政府撬动杠杆、扩展股权债务多形式的融资渠道，相比过去的 PPP 模式，资金的保障会大幅改善，这样，新增的项目就会增多，所以公司觉得今年的订单量，还是值得期待的。另外，《纲要》里还提到，关于水价的制定机制，可能也会更灵活。过去水价一直都比较低，制约了大家的投资热情。如果有市场化的水价调动机制，可能会大幅提高大家参与项目的热情。

Q: 从稳定期来看, 公司运营水厂的利润变化是怎样的?

A: 目前来看, 公司正常运营的水厂, 毛利率相对公司其他业务板块收入的毛利率来说应该还是比较高的。当前阶段的整体回报较低, 是因为很多项目刚进入试运营的调试期, 有的还在验收阶段, 或者工业污水的水量还没有跟上来。公司之前有过统计, ROE 低的项目可能占比有个三成左右, 所以提升的空间也比较大。未来还有一些新建的项目, 处于初始阶段, 回报相对较低, 但是整体的毛利率应该会有所提升。

Q: 去年各个业务板块的毛利率都有回升, 比如, 环保整体解决方案, 毛利从 21 年的 26% 回升到 31%, 给排水工程, 以前是不到 7%, 然后去年提升到 12%, 提升的主要原因是什么?

A: 膜销售板块的业务进入了一些新的领域, 还有开发了一些 EPC 项目, 换膜的单价较高, 还有一些项目是公司提供的膜产品成本较低。工程板块跟单个项目的收益率有关系, 也没有特别明显的方向性的变化。整体来说, 过去新投资的 PPP 项目比较多, 各方面的成本会高一些, 膜只是作为整体解决方案的配套, 毛利较低。目前 EPC 项目的占比提升以后, 换膜的流程简单、成本降低, 毛利升高。

Q: 公司生产的系列膜, 可能在出水水质要求较高的领域, 竞争力较强, 在出水水质要求较低的领域, 跟传统技术相比, 运营成本较高, 那目前膜处理板块的市占率怎么样, 跟传统技术相比, 膜处理技术有没有规模化平替的可能?

A: 在不同区域对水质的要求是不一样的, 如果说对水质同等要求的情况下, 碧水源的成本并不高, 如果传统处理工艺, 要把水质做到 IV 类水成本并不低。如果在不同标准的情况下去比较, 比如做到一级 A 的水平, 用膜的处理方式成本就会略高。从未来发展的角度来看, 膜处理技术还是有很多的技术优势, 现在国家推行的污水资源化, 还有一些其它水处理的政策, 膜处理技术能稳定的达到相应的水质要求, 所以未来膜的市场空间可能会大一些。目前膜处理工艺在整个水务市场的占比还不是很大, 未来还要较大的提升空间。

Q: 针对农村小型排污管道的应用场景, 公司有没有一些核心产品, 比如小型净水装置, 直接可以卖给这种客户?

A: 公司一方面有大的水厂的设备, 还有集装箱式的小型处理设备, 面向农村河道的小型处理设施 ICWT, 一般一台设备, 处理量 10-500 吨/天, 出水水质可以达到地表 IV 的水平。还有更小型的, 像小区里的那种取水机, 但是它一般没有纳滤膜的参与, 进水必须是自来水, 出水水质才能达到饮用水标准。像公司的设备, 可以直接从井水、河水取水, 处理后变成饮用水。所以公司从用于农村治污的小型设备、到大一点小区的饮用水设备, 还有家庭的饮用水设备, 整条产业链, 都是全覆盖的。

Q: 刚才提到在海水淡化方面有一些机遇, 公司生产的膜已经用于海水淡化, 想问集团和公司在海水淡化和其它业务板块的协同性怎么样, 具体如何发挥?

A: 今年是一带一路建设的十周年, 中交一直是一带一路建设的排头兵, 所以集团一直在海外有业务布局和拓展, 公司会跟着集团去做一些项目。去年公司在一带一路方面, 跟随集团也实现了包括反渗透海水淡化领域的从“领军国内”到“进军海外”的跨越, 我们共同开拓了孟加拉米尔夏莱供水项目、巴基斯坦瓜达尔港海水淡化项目等, 包括在中东等重点项目的跟进推介等。今年中国跟中东各国的外交关系取得突破, 公司也基于这些情况在寻找一些业务。公司准备跟中交一起投资, 一起开拓海外市场。目前公司打算从两方面入手, 一是用公司的产品来替换境外现有水厂的滤膜, 二是未来新建水厂, 包括污水资源化水厂的开拓和销售。但是现在还只是规划和布局, 没有具体落地, 整个一带一路沿线国家, 不仅是中东, 还有巴基斯坦、西亚、中亚的一些国家, 公司都在尝试参与。

总的来说, 自从去年中国城乡控股碧水源以来, 公司与央企的协同大大加强, 具体包括这三个方面, 一是财务方面, 公司加入央企体系以后, 融资债务成本大幅下降, 资产负债率也在下降, 公司的利率也享受了一些优惠政策, 所以负债规模在下降, 利率也在下降; 二是项目上的协同, 跟中交、其它央企、地方政府的合作, 还有一带一路上和中交的协同, 项目机会比过去大幅增加; 三是公司管理的协同, 纳入国企管控体系后, 各方面的管理更加规范, 实际上去年业绩很大一部分的效益, 来源于管理体系的改善, 目前公司也按照国资委和中交集团的部署, 确定了在“1 利 5 率”经营指标上的考核要求。所以今年各项指标, 公司都会有提升改进的要求。

公司近几年的经营情况逐步改善, 新项目逐步进入投运, 现金流趋于稳定,

	同时更高毛利的滤膜销售量有望大幅增长，在一带一路方面也有新的布局，呈现出比较好的增长态势。
附件清单（如有）	无
日期	2023年6月9日