

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：2023-010

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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 </p> <p> <input type="checkbox"/>分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>路演活动 </p>
<p>参会人员</p>	<p> 广发证券、淡水泉、汇丰晋信、华泰证券、招商证券、德邦证券、首创证券、长江证券、天风证券、华富基金、国泰君安、汇丰前海、太平洋证券、富国基金、方正富邦、鸿运私募基金管理、上海润桂投资管理、郑州云杉投资管理、中创明泽、上海玖鹏资管、远望角投资管理、东台市中水汇金资管、上海真滢投资管理、广州市格栅汇投资管理、千一私募、上海牛乎资管、深圳市凯丰投资管理、上海若川资管、深圳固禾、方圆基金管理(香港)、歌斐资管、四川富邦金马资管、上海朴信投资、深圳凯丰投资、江苏瑞华投资、深圳前海长和汇众基金管理、上海贡夏私募基金管理、中国邮政储蓄银行、丰琰投资管理、上海保银私募基金、上海亘曦私募基金、北京华诺投资管理、上海道翼投资、星石投资、前海再保险、上海深积资产、杭州汇升投资、泰山财产保险、深圳市杉树资管、上海顶天投资、北京风炎投资、上海国理投资、上海非马投资、中信保诚基金、CPC internationa MANAGEMENT, LTD、上海国泰君安证券资管、国泰财产保险、北京金安私募基金、吴泽致远(北京)投资、北京睿谷投资、上海诚正、浙江思悦投资、北京益安资本管理、上海喜世润投资管理、国海证券、深圳前海聚龙投资、湖南湘江融信、深圳前海百创、大潮私募、上海玄鹿、广东圆澄私募、广东东晟私募、上海同犇投资、中国人寿资管、深圳市红筹投、盛泉恒元投资、太平国发、新华资产、君茂投资、领颐(上海)资产管理、上海远海、创金合信、明世伙伴、幸福人寿保险、诺安基金、瑞银证券、康曼德资本、中国金谷国际信托、深圳通和、杭州富贤、珠海横琴智合远见、淳厚基金管理、鹏扬基金管理、上海留仁资管、广州瑞民、上海守藏、东海基金、易知(北京)投资等百余名机构及个人投资者参会 </p>
<p>时间</p>	<p>2023年8月25日周五 10:00-11:00</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>
<p>上市公司接待人员</p>	<p>公司领导</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>大家上午好，非常感谢大家今天早上来参加碧水源的2023年半年报的业绩交流会。我们昨天刚披露了半年报，下面我简单跟大家分享一下公司的主要业绩情况。</p> <p>上半年我们实现营收 32.99 亿，同比上升 25.70%，实现归母净利润 2059 万元，实现了扭亏为盈，可以看出来业绩是在整体恢复向上的。资产负债率方面，上半年 60.18%，也比去年上半年略降了一点。订单方面，今年上半年从拿</p>

单量和额度同比都有较大提升，EPC 新增 24.59 亿，比去年多 60%，同时我们 PPP 订单也增加了两个，对应投资额是 4900 万。订单来看，比去年同期有了较大的提升。2023 年是碧水源并入中交集团整体管理体系的第二年，公司目前并入央企管理后，在内控治理、战略重构、结构优化、精益管理、科技创新、市场拓展等多方面都在同步发力，在治理、市场、科技等多方面做加法的同时，也通过聚焦主业、落实减亏治亏、加大应收清欠等方面来共同推动公司经营质效的提升，延续了去年的央企控股后的业绩增长态势。在降本增效方面，公司今年上半年管理费用 2.55 亿元，同比下降 9.75%，财务费用 1.35 亿元，同比下降 61.10%，整体管控力度还是不错的。公司采取开源节流的经营模式提高经营之效、控制管理成本的同时，通过置换等多方式降低融资成本，优化负债结构以及最近提出的政府化债等方式，公司一直在努力控制成本、降低费用、加快回款速度等。

从国家及政策层面，上半年比较大的政策，一个是今年 4 月份生态环境部联合多部门共同印发《重点流域水生态环境保护规划》，另一个是今年 5 月份，中共中央、国务院印发《国家水网建设规划纲要》，对公司发展起到了一定的帮助作用。这两天国家发改委联合几个部委也发布了《环境基础设施建设水平提升行动(2023—2025 年)》方案，方案提出了不光要新增污水处理厂提升污水处理量，同时还提出要提升改建、扩建再生水厂，这都和公司主营业相关性非常高的。

目前公司在聚焦做好污水资源化、高品质再生水之外，在进一步提升比如海水淡化、盐湖提锂以及工业零排等方面的应用。上半年盐湖提锂我们由去年的单纯卖膜，拓展到可以销售吸附剂，并拿到了 1.5 亿的项目大单，目前我们盐湖提锂方向是可以做膜+吸附剂的整体解决方案的。同时在工业零排放方面我们也拿到了几个订单。目前我们也在积极探索拓展膜的更多应用场景，希望能进一步提升公司高毛利的膜销售水平与利润水平。

以上就是我想跟大家简单分享的公司半年的经营的一个主要情况，下面大家有问题可以直接提问，谢谢大家。

问：7 月底的时候中央提出正在制定一揽子化债解决方案，目前咱们企业的应收账款方面，有没有地方政府给出相应的一个化债方案？

答：化债政策是 7 月 24 日中央政治局会议上，在部署经济工作的时候，重点提出了要解决地方政府的化债问题。对于我们环保企业来讲确实存在这样的

应收账款相关问题，因为我们的客户也比较单一，因此地方财政情况和债务情况对公司也是有影响的。目前来讲，我们也有项目开始采取与地方政府化债的方式来收回应收账款，比如采取资产和现金配比的方式来解决。同时我们也可以处置部分资产或将资产化零为整向下游转化等，通过这些方式我们可以较快的收回部分现金流资金，同时降低资产处置的部分风险等。此外，我们也会对在手的项目进行甄别，针对优质的运营类项目，可以通过采取债转股等方式，或采取资产置换等方式来处理。目前多种方式都在探讨当中，公司也会积极关注，加大应收账款的回收情况。未来随着一揽子化债的实际落地，我们希望能看到比较实质性的进展。

问：请问公司应收账款状况如何？

答：目前公司的应收账款总体状态可控，上半年整体应收不到 97 个亿，基本和去年持平，整体状况都是比较健康和正常的。此外，在中央提出待一揽子化债政策之前，公司就已经做了很多应收账款回收的相关工作，公司一直在进行两金的压降，同时公司也制定了相应的应收账款回款激励机制，做好应收账款的甄别和回款工作。另外，我们也会积极配合各地政府的化债政策，也希望随着一揽子化债政策落地之后，公司应收账款情况会有一些改善。

问：您好，我们也看到昨天发改委的环境基础设施建设水平提升行动的方案，公司认为这个方案未来会对公司业务有什么影响？

答：我们认为，方案的方向引领上还是非常正向。首先方案提到要在 2025 年新增 1200 万吨/日的污水处理量，同时提出要新建、改建和扩建再生水生产能力不少于 1000 万吨/日等。因为过去大家可能认为地方政府比较困难、各方投资放缓的情况下，加上债务压力、银行融资等一些情况，部分认为水务市场是否会更多聚焦在存量市场了，这次方案的提出也是在这个背景下，尤其是上半年 PPP 项目调整的情况下出台的文件，也特别提到了要新增处理水量，所以整体还是比较正面的引导，同时还进一步提出要加大改建、扩建，这对提标升级改造也是非常正面的。另外也能看出，国家还是在支撑新建环保基础设施，所以说从这个角度来说，我们想这个可能是目前这种拉动经济的一种方式，然后加大投资，可能国家的这个政策方向也在转变，不过具体情况还是要看看政策落地后的实际作用。

问：目前公司污水资源化典型的示范项目都有哪些，能请您罗列几个么？

答：污水资源化应用一直是公司的重要主要业务之一，我们从上市以来也做了很多项目示范应用，公司包括微滤膜、超滤膜、纳滤膜等在污水资源化应用都有广泛的应用。在污水处理方面比较典型的有很多，比如包括北京的窦店再生水厂，采用振动膜生物反应器技术 V-MBR 技术，出水主要作为大石河流域生态补水。比如北京密云再生水厂，是国内首座万吨级的 MBR 工程，为保护北京水源地起到了重要作用。北京翠湖新水源厂，国内首个 MBR-DF 双膜新水源厂，具有保护水环境和补给水源地的双重功能。以及北京 100 万吨/日处理量的高碑店再生水厂，这是目前处理规模最大的再生水厂。另外如湖北十堰神定河污水处理厂、陕西西安市经开草滩污水处理厂、河北正定新区地下式再生水厂等等，都是公司的典型项目。

碧水源的污水资源化项目非常多，而且项目经验也很丰富。除了国内，目前结合一带一路方向，污水资源化也是我们目前在拓展的业务方向。在部分缺水国家中，海水淡化的业务可能竞争相对更激烈，而在污水资源化领域竞争则比较平和，碧水源在污水资源化领域有非常强的技术实力以及成功应用案例，丰富的工程经验、管理经验等，这也是公司未来开拓国际市场的重要竞争力。

问：领导您好，目前公司海外业务情况如何？是不是整体还比较低，因为目前看好像没有在报表中单独披露海外的业务情况。

答：是的，目前海外的收入占比较公司整体体量来讲还比较低，还没有到单独拆出来的标准，目前还是放在整体解决方案中。海外业务目前更多的还是在前期的开拓阶段，目前也在和中交集团、中国城乡一起，在一带一路的背景下，积极的走出去，集团和中国城乡在这方面也给与碧水源很大的支持。公司也会借助一带一路十周年的契机，在国际上努力开拓更多的业务，积极走出去，在一些缺水国家，用我们的海水淡化技术以及再生水技术打出产品口碑。

问：云南水务近年来亏损比较严重，对公司业绩拖累的情况比较明显，请问公司准备怎么解决云南水务的问题？

答：云南水务确实这两年经营情况比较艰难，去年亏损十个亿，对公司 2022 年的经营业绩造成了两个多亿的业绩影响。碧水源一直很重视云南水务的运营情况，也在积极处理这个问题，一直跟控股股东积极沟通解决方案。另外，我们也推荐公司的高管赴云南水务担任总经理，也是在加强对云南水务的整体管

	<p>理水平，从内部收窄云南水务的亏损情况。</p> <p>问：请问公司在盐湖提锂方面业务情况如何？谢谢。</p> <p>答：实际上公司在做海水淡化的时候，就已经有吸附剂的技术储备了，只是前些年公司没有往这个方向去发展。去年公司开始将盐湖提锂作为业务方向时，就已经完成了相关技术储备了，因此目前不论是膜，还是盐湖提锂中需要用到的钛系、铝系还是锰系吸附剂等，碧水源都是具备的。今年上半年我们就拿到了一个 1.5 亿的吸附剂订单，开启了碧水源在吸附剂领域的第一单。之后碧水源可以通过销售“膜+吸附剂”来进一步开拓。另外多提一句，目前盐湖提锂只是碧水源在新材料方向的一个发展方向分支，碧水源之前就提出过未来水厂的概念，包括碧水源的纳滤膜，可以做到 0-99%脱盐率的可调节，这个可调节就是希望可以把原来所有的污染物最终还原成最开始的资源的状态，针对特定的元素可以进行提取，然后再去回用产生价值，因此这也是我们研发一直在做的，这也是我们实现绿色生产的一个方式。包括目前我们还在探索在更多领域下膜的应用，也希望能通过碧水源的技术，来为国家双碳战略做出更多的努力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 8 月 25 日