

证券简称：赛恩斯

证券代码：688480

赛恩斯股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-002

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	1、4月26日，国投瑞银基金、融通基金、中融基金、国泰君安证券 2、5月19日，中信证券、万泰华瑞投资、至简资管、宇赢投资、湖南华夏投资、上海伯兄资产、源乘投资 3、5月24日，东吴证券、国信证券、盘京投资、淳厚基金
时间	1、2023年4月26日（周三）下午15:00-17:00 2、2023年5月19日（周五）上午9:00-11:30 3、2023年5月24日（周三）下午15:00-18:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	1、董事、副总经理、董事会秘书：邱江传 2、董事、副总经理、财务总监：王朝晖 3、技术总监：刘永丰 4、证券事务代表：肖 波 5、证券事务主管：袁兵伟 6、证券事务主管：史秋霞
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题以及回复情况： 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：

	1、环保行业是否有明显的放量，如何理解行业的发展？ 回复：公司聚焦的是环保行业的细分领域——重金属污染防治领域，这个领域起步较晚，门槛较高，目前尚处于市场蓝海。 2、环保政策的影响是阶段性的还是持久性的？ 回复：环保政策的出台往往不是一步到位，而是逐步趋严的。随着国家环保政策法规日趋完善及环保监管越来越严格（如排放总量控制、单项指标更严等），在双碳的大前提下，我们认为相关政策的影响将更具有持续性。 3、国内、国外政策对技术要求的差异？ 回复：由于有色产业的发展集中在发展中国家这一现实发展情况，相对于欧美发达国家而言，中国等有色产业大国代表有色产业的主要技术方向和技术能力。技术要求上，部分指标国内要求更严。目前，由于历史原因，有色行业重金属污酸、废水处理存量市场整体以传统治理方法为主，如石灰中和法、硫化法、铁盐-石灰法、硫化-石灰法等工艺，占比达到 90%以上。近年来，随着国家环保政策法规日趋完善及环保监管越来越严格，国家层面已经开始对重金属排放进行总量指标控制，以达标排放为目标的传统治理方法难以满足环保要求，公司拥有的污酸资源化治理技术、矿化解毒技术等凭借资源化、减量化等技术优势，将会逐渐受到市场欢迎。 4、公司的重金属废水处理属于哪一种净化方法？化学法？膜法？生物法？
--	--

	回复：公司的重金属废水深度处理采用的是多种处理方法根据实际情况的整合。不同的水质运用不同的处理模块，不同的阶段解决不同的污染物，形成一套完整的重金属污染综合解决方案，这其中就包含了化学法、膜技术等。 5、污酸项目的核心技术在哪里？ 回复：污酸项目的核心技术主要体现在揭示了低溶度积多组分气液硫化反应规律、发明了硫化氢分压调控实现多金属分离方法、稀散金属的高选择性吸附材料制备技术等核心技术，创新形成了污酸资源化治理整套工艺，并在国际上首次实现了铜铅锌冶炼行业污酸的资源化工业应用（污酸浓缩到 70%以上并用于湿法冶炼浸出），指标先进，工艺简单，节能环保，推动了有色冶炼行业的绿色可持续发展。 6、传统的企业，一般是用传统技术还是新技术？ 回复：传统企业的环保标准和技术以达标排放为主要目的，是存量的市场，以应用传统技术为主。但去年《关于进一步加强重金属污染防控的意见》的出台，国家对重金属污染防治提出了更高要求，指出“计划到 2025 年重金属污染物排放量比 2020 年下降 5%以上”，同时扩大了重金属污染指标范围，调低了部分重金属排放指标。在总量控制、新增指标以及排放指标趋严的政策要求下，未来必然倒逼企业不断重视环保投入和技术改造，新技术打开存量市场将会成为未来环保市场的趋势。 7、相较于前几年，公司在 2022 年业绩提速的关
--	--

键？是得益于政策红利的影响还是公司自身的发展？

回复：过去几年，公司集中力量打造属于公司自身的核心产品和核心技术。2017-2019 年，公司投入了高额研发费用，技术推广也处于完善阶段，市场尚未形成规模效应，经营利润较低；2020-2021 年，虽然疫情对公司的业绩增长造成一定的阻碍，但是得益于自身技术长期积累以及对市场的敏锐把握，加上政策的支持，公司的业绩增长得以提速。

8、公司主要的竞争对手？

回复：目前环保行业涌现出了一批先进的科技型企业，其致力于核心技术研发，经营机制灵活，形成了以装备研制和系统集成为主导的业务模式，取得了较快发展。但是，就主营业务和核心技术研发而言，公司始终致力于重金属污染防治技术和产品研发与推广，纵观国内目前整个环保行业，只专注做重金属污染防治的企业较少。环保行业上市公司中还没有和公司在主要产品、业务模式、技术实力等各方面可比性较高的公司。

9、与其他上市公司相比，公司的优势？

回复：公司始终专注于重金属污染防治领域，是一家能为有色行业提供全方位重金属污染防治综合解决方案的企业。除此以外，公司的四大核心技术也是处于国际领先或者先进，技术优势非常明显。

10、公司的利润率与其他公司相比如何？

回复：在上市前，由于公司在品牌知名度和市场影响力方面都较弱，因此公司在早期的利润率较低。随着公司技术的发展和品牌知名度的提升，公司在项目获

	取、药剂销售和运营服务方面有了更多的议价权，因此利润率得到一定程度的提高。公司 2022 年度的净利率高于同行业可比上市公司（三达膜、永清环保、金科环境、卓锦股份、艾布鲁）的平均值；从行业来看，参照 WIND 数据，对比德邦环保板块 136 家上市公司 2022 年归母净利润率，公司依然有较大的优势。 11、在存量市场替代方面，公司会如何去做？有什么优势？ 回复：存量市场的开发受政策驱动和企业自身社会责任感的影响。随着政策层面的压力逐步增大，以及企业自身对社会责任感的增强，有色企业也在逐步提高对环保处理的要求。公司在存量市场开发上，不但更能适应环保新规要求，而且资源化、减量化等显著的技术优势长远来看能体现出综合经济优势。 12、公司理想的收入结构是怎样的？运营服务占比多少？ 回复：公司主营业务板块主要分为：综合解决方案、产品销售、运营服务。对于三者的收入结构，我们认为 4:3:3 是比较合理的。综合解决方案是基石，通过综合解决方案，为产品销售和运营服务带来业务增量的提升。 13、重金属污染治理，主要的技术难点在哪里？ 回复：主要的技术难点表现在三个方面：一、水质复杂。有色行业的采、选、冶等企业的污水中含有的重金属种类多、盐分高，部分含有有机物，技术处理难度大。二、项目实施要讲究经济适用，要以较低的成本处理不同的重金属污染因子，实施难度高。三、不同来源的水质重金属种类与含量以及周期变化都是不一样的，
--	--

	具有高度定制化的要求，不可复制性明显。 14、公司的技术成本如何？ 回复：公司新技术，相对传统工艺而言，项目前期投资成本略高，但是整体综合成本低。以污酸资源化治理新技术为例，项目运行阶段通过污酸中有价金属（铜）、稀贵金属（镍钼铈等）、酸、盐回收以及水回用等方式，产生额外收益，同时危废处置成本大幅度降低，综合起来，实际上降低了企业生产和环保运行成本。 15、有色行业的产品价格对公司是否有影响？ 回复：由于环保在政策影响下是刚性需求，上述情况对公司影响较小。 16、公司目前综合解决方案是否都是通过招标的方式？后续的合作情况如何？ 回复：公司的订单获取主要有三种方式。一是招投标方式，包括公开招标和邀请招标，招投标占公司获取业务方式比重较高；二是采取竞争性谈判的方式；三是独家商务谈判，该种方式占获取业务方式比重较小。综合解决方案实施后，受公司前期技术路线的影响，公司拿下后续项目运营服务或者药剂销售，有较大的优势。由综合解决方案转化而来的运营服务和药剂销售，较为可观。 17、综合解决方案中，epc 占比大约多少？ 回复：大约 1/3 左右。 18、公司的运营项目一般签约几年？有没有服务半
--	---

	径的限制？ 回复：公司运营项目主要采取一年一签的方式签订合同，主要是由于药剂等化工原料的市场价格波动对运行成本影响较大，每年根据上一年度运行状况，结合当年市场原材料价格波动、运营范围等对合同进行调整和续签。除了药剂销售有辐射半径外，其他类型的业务没有区域的限制。 19、22 个运营站点的分布情况？ 回复：国内 17 个，国外 5 个。 20、公司在运营项目中，是否有资源回收的分成？ 回复：目前公司对运营项目仅收取运营服务费用，暂未与客户就资源回收达成价值共享。现阶段已实现的资源回收的运营项目，资源处置权与收益权均归客户所有。 21、重金属污染防治行业壁垒在哪些方面？ 回复：这种壁垒是综合性、系统性的，包括技术储备、专利储备、人才储备等。 22、药剂销售业务是否有行业壁垒？ 回复：得具体来看，如果只是一般的生活污水或者只含有单一重金属的废水，则行业壁垒较低；但如果含有多种重金属（如铅、汞、镉、铜、砷、锑、铊等），要想在低成本的前提下同时处理多种含重金属污染的废水，这种技术壁垒很高。 23、与中南大学的合作模式？
--	--

	回复：第一阶段：技术许可使用阶段。公司刚成立初期，以中南大学授权许可技术为主，公司进行技术推广应用，在应用过程中进行摸索，初步积累了研发人员、研发思路和一定的研发能力，具备了一定的研发基础；第二阶段：合作研发阶段。随着公司的业务发展和研发能力的提升，进入到合作研发阶段，本阶段中南大学主要进行理论阶段的论证工作，同时在成果鉴定、专利申请、奖励申请等方面给予支持，公司全面负责技术的小试、中试和工业化试验的开展，专用设备的设计制造，新技术的应用推广等，通过第二阶段的积累，公司逐步具备了独立研发的实力；第三阶段：独立研发为主阶段。公司已经组建了独立的研发团队，开展核心技术的研发工作，形成了以独立研发为主、产学研合作为助力的研发模式。 24、公司的业务开展是否会用到自有资金？ 回复：公司的环保项目一般会有预付款，同时在相应节点会有对应的收款要求，项目实施不会出现需要公司大额垫资的情况。 25、公司股权激励的考核，为什么考核收入指标，而不是利润指标？预计今年的股权激励费用是多少？ 回复：公司的股权激励方案，是基于对科创板上市公司的股权激励情况进行充分调研后提出的，结合了公司的发展规划、员工的激励获得感以及能够形成的激励效应等因素综合考虑的。预计今年的股权激励费用为1000 万左右。 26、公司的业务收入是否具有季节性？
--	---

	回复：公司的综合解决方案具有一定的季节性，一般在年初进行合作洽谈，三/四季度进行项目验收。而药剂销售和运营服务业务收入的季节性较弱。 27、公司的应收账款金额形成的原因？ 回复：公司的客户主要是国企、央企等，也有政府部门，上述客户付款审批流程较长，导致部分项目结算周期较长，进而使对下的应付账款余额账期较长，但总的风险较小。 28、公司的资产情况？ 回复：截至 2023 年 3 月 31 日（未经审计），公司总资产 1,341,561,132.08 元，净资产 932,220,556.52 元，资产负债率 30.51%。 29、紫金矿业与公司在业务方面存在怎样的协同关系？ 回复：紫金矿业作为全球重要的有色金属企业，其金、矿产铜、矿产锌及矿产银产量均居全球领先、中国第一，紫金矿业是一家非常优秀的企业，作为公司重要股东，除了业务合作互补性外，其丰富的生产、经营、投资与管理方面的经验，也值得我司学习与借鉴，这将对公司的发展产生积极、正面的影响。紫金矿业及其子企业在有色金属采矿、选矿、冶炼等生产经营过程中，会伴随产生重金属污酸、废水、废渣等污染物。随着国家对环境保护越来越重视，并不断提高重金属排放限值的要求，因而对重金属污染物的环保处理需求也越来越迫切，紫金矿业部分原有的环保设施和环保技术已经不能满足新的环保要求，需要进行升级改造，部分新建产
--	---

	能也具有采用新环保技术的需求。 公司是一家专业从事重金属污染防治的高新技术企业，公司为紫金矿业及其子企业提供重金属污染物的环保处理服务，双方协同发展，有其必要性，符合商业逻辑。截至目前，双方已在刚果（金）、塞尔维亚、澳大利亚、哥伦比亚、圭亚那等地均有项目合作。公司与紫金矿业之间的关联交易为双方公司正常生产经营业务；同时公司也会按照上市公司要求，做好相应的信息披露，保证公司与紫金矿业之间的关联交易符合公平、公正、公开的原则，确保公司的关联交易行为不损害股东的合法权益。 30、紫金常年对环保的投入情况？ 回复：一直以来，紫金都非常重视企业的环保建设，环保投入较大，且呈逐年上升的趋势。对赛恩斯来说，这样持续稳定的环保投入，也是公司的业务机遇。 31、公司在新能源方面的订单情况如何？ 回复：公司的新能源订单在 2020 年开始起步，经过这几年的积累，相关业务的订单量有较大的增长。 32、黄剑波和高亮云两位高管主要的职责分工？ 回复：黄剑波先生主要负责综合解决方案项目实施、项目管理方面等；高亮云先生主要负责药剂产品、运营服务以及公司采购管理。 33、如何看待土壤修复的市场前景？ 回复：土壤修复主要有两个方面，一是场地类修复，前提是修复后有使用价值；二是历史问题类修复，这主
--	---

	要与我国的国情有关。综合来看，环保治理重点在流域治理方面。目前公司在重金属土壤修复业务的营收占比较小。 34、对金属镉的回收，公司未来是否有大的规划？ 回复：公司对于镉资源回收，已有一定的技术积累和工程化应用，后期将视市场发展以及技术研发等情况进行综合考虑，做出相应规划。 35、海外招标的参数主要是哪些方面？毛利率与国内相比如何？在海外业务方面，公司有怎样的考虑？ 回复：海外招标对技术可行性以及实例可比性较为看重。正常的情况下毛利率略高于国内。海外业务将是公司一个重要的业务增长方向，公司现已在海外设立了一家子公司，不断积累的海外项目经验将加快公司海外市场布局的步伐。 36、并购方向上，公司考虑会仅在重金属领域还是整个环保产业？ 回复：在并购方面，公司相对谨慎，在符合科创板相关要求的前提下，会积极关注重金属污染防治专用设备制造、新材料等领域。
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 4-5 月