

证券代码：688718

证券简称：唯赛勃

上海唯赛勃环保科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

(2022年10月11日至2022年11月10日)

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研	<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 type="checkbox"/> 现场参观	
	<input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议）	
参与单位名称及人员姓名	杨阳 国海证券	张航 民生证券
	刘小龙 西部证券	曾俊晖 西部证券
	候立森 西部证券	白照坤 银华基金
	高君 人保养老	任婧 南方基金
	任世卿 农银汇理基金	汪萍 圆信永丰基金
	王卫秦 景顺长城基金	党伟 圆信永丰基金
	孙鸾 华宝基金	陈印 淳厚基金
	刘博 平安资管	曾沐崴(曾沐崴) 人保养老
	毛鼎 东证资管	高志鹏 国寿安保基金
	吴强 人保养老	薛莉丽 淳厚基金
	顾伟 淳厚基金	奚嘉键 淳厚基金
	高宇洋 西南证券	蒋翔宇 百年保险资管
	程乙峰 准锦投资	陶金 松熙基金
	张昆 中泰证券	罗迟放 松熙基金
	周喆 安信证券	覃晶晶 安信证券

	朱心怡	安信证券	郑九洲	安信证券
	李燕玲	生命人寿	肖威兵	富国基金
	熊昱洲	嘉实基金	雷凯	新华资产
	尹涛	民生加银	陈泽伟	创金合信
	魏敏	中海基金	洪璐	安信证券
	杨达伟	浦银安盛	王灏	宝盈基金
	万莉	中融基金	许旭萌	东海基金
	邬华宇	富国基金	杨栋	富国基金
	苏东	鹏华基金	施伟锋	建信理财
	张奇	盘京投资	孟兴亚	太平养老
	余思贤	富安达基金	杨小璇	建信理财
	李浪	新华资产	张浩	大家保险
	高逸云	交银基金	李金洪	长城基金
	鄢然	光大保德信	朱杨林	朱雀基金
	侯斌	金元顺安	鞠龙	国华人寿
	贺顺利	平安理财	秦闻	浦银安盛
	朱程辉	华富基金	徐颖真	富国基金
	李珂	东海基金	张姬琨	国海证券
	李峰	兴业证券	朱文韬	中银资管
	袁天洋	国华人寿	许拓	永赢基金
	许洁	荣凌琪	广发证券	
	李珂	东海基金		
时间	2022 年 10 月 11 日至 2022 年 11 月 10 日			

地点	上海唯赛勃环保科技股份有限公司会议室&线上会议
上市公司接待 人员姓名	副总经理、董事会秘书&财务总监：李娟女士 证券事务代表：姜威先生
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>副总经理、董事会秘书兼财务总监李娟女士对公司基本情况、发展历程、现有产品、技术优势等方面做了全面介绍，并就公司产品的各大应用场景和前沿布局做了进一步的分享。</p> <p>二、交流提问环节：</p> <p>Q1：公司研发低温预处理纳滤膜的背景是什么，在西藏盐湖可否通过加温方式来解决预处理问题？</p> <p>答：西藏地区海拔较高，常年平均气温较低，卤水大部分时间的温度低于 10℃ 以下，而传统的纳滤膜工作环境需要 10℃-45℃，温度过低出水量就很低了，需要将原卤利用低温预处理纳滤膜去除一定的碳酸根和硫酸根以达到进吸附端的水质要求，在西藏地区通过加热升温的方案显然是不现实的，西藏地区本身能源就比较匮乏，环保要求高，通过升温方式成本高、能耗高，且会造成能源浪费、环境污染等诸多问题。</p> <p>Q2：产能方面公司是否可以满足后期市场需求？</p> <p>答：公司现有产能加后期募投项目的投产可满足后期市场需求，不存在产能供应上的不足，同时纳滤膜元件和反渗透膜元件的生产工艺是相通的，现有生产线既可以生产纳滤膜元件、也可以生产反渗透膜元件，区别在于膜的工艺和配方。</p> <p>Q3：纳滤膜在吸附加膜法和全膜法中是否都可以应用？</p> <p>答：都要用到，在盐湖中，还是要遵循一湖一策的原则，但无论是吸附加膜法还是全膜法都要用到纳滤膜。</p> <p>Q4：锂矿石提锂方面膜法相较于其他工艺的优势？</p> <p>答：膜法在矿石提锂方面相较于传统工艺的优势在于工艺流程简便，生产安全系数高，容易自动化规模生产。对比传统</p>

的硫酸煅烧法，本公司工艺不需要高温煅烧，因此降低了设备的耐高温、耐腐蚀的要求，降低了系统运维的成本。对比最常用的硫酸盐煅烧工艺，由于本公司工艺系统不需要添加硫酸盐（硫酸钾等）进行煅烧减少了原材料的使用成本。减少了提锂尾渣的产出，降低了固废排出。对比传统的煅烧工艺（硫酸盐、硫酸、石灰石等），本系统沉锂工艺段采用了经济的膜浓缩系统，对比传统 MVR 大大降低了投资和运行成本。

Q5：公司在锂矿方面的发展布局？

答：公司依托自身技术积极与锂矿业主接洽，目前已有项目在中试阶段。

Q6：公司如果更进一步在盐湖提锂方面做膜+系统，是否会在收入确认上有不同？

答：在收入确认方式上公司会结合不同的业务模式根据企业会计准则的要求进行核算和确认收入，目前公司膜产品的销售是客户签收确认收入，系统方面的业务将根据建设的模式和周期判断属于时点履约还是时期履约根据履约进度确认收入。

Q7：如何看待市面上有其他竞争对手报价较低，公司怎么看待这种行为？

答：公司也有关注到类似的情况，不排除一些大客户压价和国内膜厂打价格战或者为了开拓特定市场牺牲利润的行为；对于膜产品来说，首先还是以产品性能和质量为先，在盐湖提锂领域更重要的是提高锂的收率，长期来看公司还是要保持正常的生产利润，才能有足够的实力来投入研发、提高品质，国产膜更应该注重不断提高产品的性能，优化售后服务，打破国外品牌的垄断地位，共同推动我国膜行业的健康良性发展与进步；

Q8：在原材料持续稳定供应方面公司如何保证？

答：公司的原材料供应商都是合作多年的厂家，且都通过年度协议提前锁定价格和供给，公司也在积极寻找可以实现国

产替代的原材料厂商并在有些原材料上逐步实现了国产采购。

Q9：公司的原材料外购没有特殊性，技术壁垒或产品优势具体在哪些方面？

答：公司拥有多项核心发明专利，掌握了多种配方和先进工艺流程技术，如高性能聚酰胺反渗透膜配方设计、高分子改性技术、精密涂布技术、卷膜生产工艺技术等；并以技术秘密的形式对核心技术施以保护；产品对标国外并取得多项国际国内认证。

Q10：高管变动对公司有何影响？

答：公司高管变动属于正常的人员工作变动，公司已在公告中对相关事项进行了说明，公司目前生产经营状况良好和内部运转正常。公司会继续争取良好的业绩回报投资者。

Q11：公司在盐湖提锂方面有何优势？

答：公司作为国内膜厂商，提前布局和研发了物料分离纳滤膜，具有一定的先发优势，同时公司往前走一步直接与盐湖业主进行对接，可以及时了解下游用户的痛点和实际卤水的情况，从产品端的角度去解决业主的真正需求，共同促进各方利益的最大化；与国外竞争对手相比更加具有灵活性，能根据不同盐湖做定制化的开发和本土贴身式的服务，及时响应客户需求；目前针对盐湖提锂方面已申请多项发明专利和实用新型专利；

Q12：在盐湖提锂领域会进一步做膜系统吗？

答：公司的定位始终是做高性能分离膜的全栈式供应商，不断打磨和丰富现有产品是公司的核心；盐湖提锂领域比较特殊，我们可以合作的方式更加灵活，公司会采用两条腿走路的策略，一方面积极和现有的膜系统供应商接洽，深度合作，一起为盐湖提锂行业服务；另一方面公司也会根据盐湖业主的特殊需求和特种盐湖，从特种产品的开发到特殊工艺和系统的建设上提供服务。当然，在传统的水处理领域公司坚持只提供产

	品和装备。
附件清单（如有）	无
日期	2022年11月11日