

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：2025-007

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☐其他（年度股东大会） ☐分析师会议 ☐业绩说明会 ☐路演活动
-----------	---

	破，而是全系统的突破，要实现走向高端、实现全面国产替代、走向国际化是需要强大的技术创新和产业发展融合体系，以及持续不断地研发迭代能力来支撑的。这也是碧水源的核心竞争力所在，也是我们在面对目前环境下，能够做这样的结构性调整的底气所在。 问：请问公司的核心新业务方向，公司是怎么规划的？ 答：公司重点布局三大类高潜力新业务，均属于国家战略新兴产业赛道。 在高端膜材料进口替代方面，聚焦医药用膜、工业特种膜等高端领域，这类市场目前主要依赖进口（不足 30%），国产替代空间巨大，且毛利率处于较高水平，符合公司高价值发展定位。在特定资源利用与海水淡化方面，针对我国资源禀赋特点，布局盐湖资源利用、海水淡化等业务，这类业务受政策支持力度大，市场发展空间大，且随着技术进步成本逐步降低，市场需求将持续增长。在生物与医药领域应用领域，公司围绕生物制药、生物合成等快速增长的新兴产业，提供分离纯化用膜材料、滤器等核心产品，切入高增长赛道。 问：公司在新业务推进中的举措和优势是什么？ 答：公司主要通过下面三方面举措和优势，推进新业务发展。一是技术研发与产业化，公司在膜材料研发与生产方面积累了深厚的技术基础，新业务均基于自主研发的核心技术，形成了从材料配方、生产工艺到产品应用的全系统技术体系，具备持续迭代能力，来控制全链条的性能和成本。二是市场培育与推广，针对医药膜，我们也结合采用“以测代用”的推广模式，通过实际应用效果打开市场，降低客户决策门槛，同时也能加快公司产品的迭代与应用推广。三是团队与产能建设，组建专业团队负责新业务的研发、生产与市场拓展，在苏州等地布局生产基地，推进产能建设，计划逐步扩大产销规模，实现营收快速增长等。 问：公司目前应收账款和坏账计提量很大，请问这块公司怎么构想？ 答：的确，公司目前应收账款压力比较大，这也是过去一段时间粗放发展的历史遗留问题，我们也在逐步消化。公司高度重视应收账款的回收，通过内
--	--

	部外部相结合的方式解决应收账款问题，公司针对亏损的公司“一企一策”制定减亏方案，同时公司针对应收账款成立了清欠专项小组，持续加大对应收账款，尤其是长账龄的应收回款力度，此外，公司对内采取涉及考核、奖惩等系列措施结合解决。公司也正在积极参与地方政府化债，近两年来均有不少项目化债工作落地，并正在积极争取下阶段化债方案落地等。公司高度重视，并会多措并举加大应收账款催收力度，积极回笼资金。目前应收账款的清欠效果在逐步显现。 问：看到最近公司新发了要注册几十亿的融资需求，是公司最近有什么动作需要大体量的现金流么？ 答：并不是的，公司的现金流和经营情况一切正常。我们最近发的几个注册融资券的公告主要是为了接续之前到期的中票，和即将到期的超短融的，是一个正常的融资接续。目前是申请额度，最终的额度也要看交易商协会的最后批复。这只是一个公司正常的融资储备，并不代表公司最近有什么其他经营风险。公司的主营业务总体上在利润和现金流两个方面是稳健平衡的。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 11 月 11 日