

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：2024-010

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（年度股东大会） <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	东吴证券、招商银行、长江证券、华泰资产、中庚基金、明泽资本
时间	2024年11月5日周二 13:30-15:30
地点	上海
上市公司接待人员	公司高级副总裁、董事会秘书
投资者关系活动主要内容介绍	<p>感谢各位投资者的关注，我们看到有一些新关注公司的投资者，我们现就公司情况做一个简要介绍，帮刚刚关注公司的投资者对公司有个初步的认识。碧水源是中交集团全资子公司中国城乡控股的上市公司，中交集团通过中国城乡和中交基金合计持有 33.40% 的股权。碧水源在环保水处理领域深耕多年，依托其在技术研发与创新方面的深厚积累，已成长为一家集膜材料研发、膜装备制造、膜工艺应用于一体的高科技环保企业。公司不仅拥有完全自主知识产权的全产业链膜技术（涵盖微滤、超滤、纳滤、反渗透），还在核心技术、产品和水务运营能力上展现出显著优势。目前，碧水源主要聚焦五大业务领域：污水资源化、高品质饮用水、海水淡化、盐湖提锂以及工业零排放。截至 2024 年 6 月 30 日，公司膜技术应用于水处理的总规模已突破 2,200 万吨/天，每年为国家新增高品质再生水超过 70 亿吨。此外，公司已成功实施数千项膜法水处理工程、数百项国家水环境重点治理工程、数十座地下式再生水厂、高品质饮用水工程和海水淡化工程，以及多个盐湖提锂项目。</p> <p>问：公司三季度经营业绩较去年同期有所下滑，请问原因是什么？</p> <p>答：2024 年前三季度，公司实现营业收入 47.5 亿元，同比下降 11.88%；实现归母净利润-4294.46 万元，同比下降 110.80%。同比下降的幅度比较大，一方面是公司业绩有季节性，所以前三季度本身的基数偏低，因此个别事项的</p>

影响就容易产生较大波动，二是去年三季度公司因为参股公司上市确认了较大投资收益，所以上年基数也高，三是今年公司参股的云南水务亏损较大，对公司的利润带来较大负面影响，整体因素叠加所以下滑比例较大。目前公司对云南水务的问题高度重视，并正在积极采取措施来应对这些挑战。作为云南水务的大股东，我们会积极行使我们的股东权利，与各方共同努力提升该公司的治理和经营水平。另外今年可能在订单的确认节奏上较往年略有所放缓，所以收入也有一定影响。不过看整体订单情况还是不错的，三季度因为未直接披露，从半年度的订单情况可以看出与上年同期增加较多，如 EPC 新增 49 亿，较上年同期增加了接近一倍，BOT 投资类的订单 12 亿，比去年同期的 4900 万增加了 23.5 倍。整体看新签订单情况还是不错的，这些也会逐渐按照进度确认收入。

问：在环保行业营收、利润普遍下滑态势下，公司有什么举措可以保持公司的良好发展？

答：公司在战略布局方面，公司在巩固污水资源化、高品质饮用水等业务核心优势的同时，加快布局战略性新兴产业，围绕海水淡化、工业零排、盐湖提锂等新材料领域，积极培育壮大新兴产业，并持续做优运营，打造精益管理，提升资产回报率。在市场开拓方面，公司将充分发挥公司在水务领域的核心优势，聚焦主业，积极开拓国内外市场。同时，公司将持续提升创新能力和价值创造能力，助力公司实现高质量发展。

问：我们关注到公司应收账款问题还是比较突出的，请问公司如何解决应收账款不断提升的问题？

答：公司前三季度的应收账款 122 亿，比去年底的 110 亿增加了 12 亿左右，这部分也是随着正常业务进展增加的，减值损失方面，三季度计提了 2.48 亿。公司管理层对压降两金（应收账款、合同资产）的重视。公司已实施一系列内外部策略以加速应收账款的回收。在内部，我们已建立了一套应收账款管理流程和坏账减少的奖惩机制，组建了专业的管理与催收团队，并设定了年度目标，将这些目标分解至各个部门，定期检查进度，确保应收账款和存货的降低工作有序进行。今年，我们还设定了新的目标和激励政策，通过优化内部管理制度、增强员工的风险意识和收款能力等措施，全面提高了应收账款的回收效率。同时，公司积极参与政府化债项目，解决了部分项目的应收账款问题。

我们也在密切关注政策动向，针对不同项目的特点，加强与客户的沟通与合作，以促进应收账款的快速回收。此外，随着更多项目进入运营阶段，收入将变得更加稳定，这不仅会提升我们的收入和盈利水平，也会使相关收费更加稳定。我们坚信，未来现金流和应收账款状况将得到进一步的改善。

问：公司在化债工作上有什么实质性进展么？

答：公司从去年开始就在积极参与化债工作，到目前已经有部分项目通过参与地方政府化债回收了部分应收账款。目前我们在手有几个项目正在推进中，有的是现金结算，有的是现金和资产打包的形式，我们同时也在梳理全部项目和应收情况，针对各地实际情况，积极沟通，争取更多的解决我们应收问题。

问：请问公司目前有没有盐湖提锂技术和业务，规模如何呢？有什么优势吗？

答：公司积极拓展盐湖提锂等新兴产业领域，并成功中标多个项目。同时，公司通过自主创新，研发了锂吸附剂生产线和盐湖提锂的整体解决方案。针对零碳排项目的特殊需求，碧水源已开发出分盐纳滤、高压渗透等系列膜产品，并计划在未来于多个领域推广应用。

问：最近部分地区在进行自来水调价，想问问对公司的影响。

答：我们也关注到一些省份逐步对自来水价格及灌溉供水价格已经开始进行调整，同时，《水资源税改革试点实施办法》下个月也将实行。总的来看，水价调整已经逐步展开，整体还是对公司业务带来积极影响。公司的主营业务集中在污水处理领域，同时也涉及供水和工业水处理、工业零排等业务。最直接的好处是，地方政府在收取更多水费后，将更有保障地支付项目水费。此外，根据许多合同中的条款，我们的项目也具备价格调整机制，因此从整体上看，这对整个行业是利好的。

问：我看公司提到工业、海水淡化方面的拓展，请问公司在反渗透膜方面的技术如何？

答：碧水源拥有自主研发的全系列膜产品，尤其在工业和海水淡化领域，主要应用纳滤和反渗透技术，同时在某些工业应用中也会使用到超滤膜等产

	<p>品。这两年我们在研发方面取得了多项重大进展，成功开发了高效分盐 GT、GH 系列高端纳滤膜，实现了进口膜产品的国产化替代，并已应用于煤化工、钢铁、电力、印染等多个工业零排放项目。我们还开发了低成本高性能的苦咸水膜，显著降低了膜元件的能耗，增强了苦咸水市场的竞争力，销量同比增长约 50%。此外，我们开发了聚烯烃基复合膜元件，并实现了规模化量产，这标志着聚烯烃基反渗透膜在工业市场中的应用取得了突破，解决了原材料依赖进口的问题，并实现了产品成本降低 20% 以上。我们的高端反渗透膜均一稳定性提高了 10%，达到了国际先进水平，海水淡化工程项目的国产化率达到 80%，自主研发的以“UF-RO”为核心的双膜海水淡化集成技术也进入了国家战略视野。我们将继续深化研发，加大在五大业务领域的应用拓展，助力实现高质量发展。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 11 月 5 日