

证券代码：300422

证券简称：博世科

债券代码：123010

债券简称：博世转债

广西博世科环保科技股份有限公司

2022 年 9 月 15 日投资者关系活动记录表

编号：2022-02

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（投资者线上交流会）
参与对象	广州诚协投资管理有限公司、南京睿澜私募基金管理有限公司、国新证券股份有限公司、雷龙资产运营管理有限公司、广州九桦投资有限公司、郑州市鑫宇投资管理有限公司、上海尚近投资管理合伙企业（有限合伙）、广东壹宸投资管理有限公司及部分个人投资者
时间	2022 年 9 月 15 日 15:00-16:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副董事长兼董事会秘书：李成琪 财务总监：马宏波 研发总工程师：林宏飞
投资者关系活动主要内容介绍	一、副董事长兼董事会秘书李成琪介绍公司经营情况： 公司于 2015 年 2 月在深交所创业板上市，是广西区内唯一一家环保上市企业。在业务结构方面，上市前，公司业务主要以工业领域为主；上市后，在 2016 至 2018 年之间往市政领域拓展，公司迅速发展，体量逐渐增大，承接的工程项目以 PPP 项目为主，每年复合增长率较高。2019 年后，公司对业务结构进行优化，主要以 EP、EPC 及专业技术服务订单为主，且大多为污水处理厂和管网建设、工业污水、场地修复、油泥及环卫等支付能力强、

周期短、现金回流有保障的民生属性较强的项目。目前，公司的核心业务主要聚焦在工业污水处理领域，工程收入占比将逐步下降。在股东层面，2021 年 2 月，公司完成控制权变更，广州环保投资集团有限公司（以下简称“广州环投集团”）成为公司的控股股东，广州市人民政府成为公司的实际控制人。

从公司 2021 年度报表情况来看，公司资产负债率较高，同时，受新冠疫情反复和政府支付能力等因素影响，公司部分已完工项目结算进度和部分老旧项目回款不及预期，公司按照会计准则要求，对期末应收账款和合同资产按谨慎性原则计提减值损失，2021 年度亏损较大。2022 年上半年实现归属于上市公司普通股股东的净利润-8,439.92 万元，虽然仍处亏损状态，但第二季度的经营情况已经明显好转，实现扭亏为盈。主要原因在于，首先公司进行业务结构调整，聚焦工业领域，在有传统竞争优势的工业污水治理市场获得突破，2022 年上半年工业类新签订单占整体新增订单的七成；其次，公司前几年承接的 PPP 项目陆续转入商业运营，除了与政府达成一致意见主动退出的 PPP 项目外，基本上明年可全部进入运营阶段。第三，今年上半年公司实现营业收入 11.70 亿元，销售回款 11.58 亿元，收现比接近 100%，去年同期收现比大约为 55%左右，现金流较去年同期有较大改善，加之今年新签订单主要以设备销售为主，对公司未来现金流入有正向影响。

目前公司在积极布局新的业绩增长点，一是对“北部湾资源再生环保服务中心项目（一期）”进行技改，增加 2 万吨/年的电解铝大修渣资源化利用设备配套；二是投资新建废旧锂电池资源化综合利用项目，一期规模是 2 万吨/年的体量，远期计划是 10 万吨/年的处置规模。公司布局新能源业务相关主要是考虑到广西是五大新能源汽车生产基地之一，区内在对新能源全链条布局，加之国内有名的新能源汽车制造企业、电池生产厂商、电池原材料供应商等陆续入驻广西。为实现动力电池原材料闭环回

收，在自治区的大力支持下，公司布局新能源电池回收产业，预计未来公司营收结构和利润结构将会发生比较大的变化。

二、投资者提出的问题及回复情况：

1、公司控股股东广州环投集团去年参与公司定增，请问募集资金是用于什么项目，目前进度如何，预计对公司未来发展产生什么样的影响？

副董事长、董事会秘书李总回复：2021年9月，公司向特定对象发行股票，募集资金全部用于偿还银行借款，由控股股东广州环投集团以现金认购本次发行的全部股份，募集资金已全部使用完毕。本次定增有助于降低公司资产负债率，优化公司资本结构，降低财务费用。

2、公司在科技创新方面的优势有哪些？今年初，国务院发布了关于开展第三次全国土壤普查的通知，请问公司是否有土壤检测相关业务？

副董事长、董事会秘书李总回复：公司创始团队成员为广西大学教授，科技创新方面，公司构建了以王双飞院士为首席科学家的核心技术团队，在王院士的带领下，公司研发团队的实力雄厚。重大标志性科技创新成果方面，公司集成工业废水资源化及超低排放技术，以高效厌氧、芬顿氧化为代表的“造纸与发酵典型废水资源化和超低排放关键技术”荣获2016年度国家科技进步二等奖，“大型二氧化氯制备系统及纸浆无元素氯漂白关键技术及应用”荣获2019年度国家技术发明二等奖，这些都是公司的核心竞争优势，在国内环保公司里算比较领先的。所以说，公司在研发创新方面有自己的人才储备和技术储备。

在土壤修复检测这一块，首先，公司全资子公司博测检测主营检测类综合技术服务，可承接土壤修复相关的检测业务。其次，依托环保全产业链优势，公司具备相应资质，可承接环境评价、检测、设计等专业技术服务业务，每年这一块的营收大概为2个

亿，检测相关的业务每年有几千万的业务体量。公司不仅可以做土壤修复的检测业务，还可开展土壤修复的其他相关业务。公司获认定为国家自然资源部“南方石山地区矿山地质环境修复工程技术创新中心”，即是对公司相关技术和项目经验的肯定。自广州环投集团成为公司控股股东后，公司积极开拓广州区域市场，获得了土壤修复相关的订单。我们预判广东省的土修订单体量还是比较大。

3、公司子公司山西博世科于近期签订污水处理厂扩容工程特许经营协议，运营期 8 年，请问本项目预计回报率有多少？今年是否还有中标其他类似项目？

副董事长、董事会秘书李总回复：公司控股子公司山西博世科于近期签订《临县污水处理厂扩容工程特许经营协议》，将以特许经营的方式实施“临县污水处理厂扩容工程特许经营项目”，该项目为纯运营项目。公司在手的污水处理运营项目利润率大约在 25%-30%之间，目前公司刚接手该项目，后期会朝这个利润率努力，整体来说，这个项目的回报还是应该不错，持续稳定的运营收入将为公司现金流入提供支撑。

4、公司与相关车企就动力电池的回收和资源化利用签署了战略框架协议，主要的合作方式是什么？

副董事长、董事会秘书李总回复：近日，公司相继与广西汽车集团和东风柳汽就动力电池回收和资源化利用签订了战略框架协议，约定协议各方共同推进在废旧动力电池回收领域内的深度合作，车企将符合公司回收标准的废旧电芯、模组、极片、退役动力电池包交由博世科处置，共同建立废旧动力电池回收网络，保证废旧动力电池有序回收与规范处理。公司目前在北海投资新建 2 万吨/年废旧锂电池资源化综合利用项目，其中，废旧三元锂电池处理规模 1 万吨/年，废旧磷酸锂铁电池处理规模 1 万吨/年，预计将于明年投产。

5、公司业绩下滑的原因和应对策略？

副董事长、董事会秘书李总回复：公司业绩下滑主要还是受新冠疫情反复的影响，市政环境订单获取和项目实施有所压缩和放缓。同时公司加强标前管控，主动放弃不符合收益水平要求的市政类项目，重点聚焦在工业类订单，因此营收整体有所下降。第二方面，公司原实施的项目大部分为市政环境治理项目，客户主要为国有企业和政府单位，受市政项目竣工和审计结算流程长、政府方客户付款审批程序复杂以及部分地方政府换届等因素影响，公司部分已完工项目结算进度和部分老旧项目回款不及预期，公司按照会计准则要求，对期末应收账款和合同资产按谨慎性原则计提减值损失。

应对策略方面，加强应收账款回收工作，公司成立回款专班专组，重点推进老旧项目的收尾结算，取得了比较显著的效果。另一方面，进一步调整业务结构，聚焦工业类订单，截至目前，公司新签订单中工业类订单大概占比达到七成。再有就是利用博世科的技术创新和装备制造等优势，布局新的业务，包括大修渣处置和动力电池回收和资源化利用等，进一步提升公司的盈利质量。

6、请问在动力电池回收领域，公司对标格林美公司的优势是什么？

研发总工程师林博士回复：在动力电池回收方面，对标格林美，博世科的主要优势体现在渠道多元化和技术持续创新等两大方面。渠道优势方面，公司目前布局的动力电池回收业务主要针对广西本土区域，广西新能源汽车产业集群已逐步形成，包括新能源汽车整车生产制造、零部件配套产业以及电池生产基地项目落地等，博世科是广西唯一一家环保上市企业，其在广西所建立的产业联盟和拥有较强的品牌影响力，这些方面博世科较格林美来说优势更为突出；技术持续创新方面，博世科在动力电池回收

和资源化利用方面形成了成熟的技术体系，在工艺流程中所采用的技术均是公司已经在工业废水、化工、固废处置等方面得到成熟应用的技术，我们将这些技术嫁接在电池资源化回收的过程中，因此在该项技术体系里面，博世科更多的体现为拥有自主核心技术和自制装备，这也是我们跟格林美不太一样的地方。

7、公司国内的市场业务集中在哪些区域，市场占有率如何，未来三年的增长潜力如何？

副董事长、董事会秘书李总回复：公司国内的市场业务主要集中在华中、华南和西南地区，并辐射全国各地。此前，公司业务在全国各地均有布局，自广州环投集团控股公司后，公司对业务重点区域进行了全面梳理，聚焦三大区域中心。第一个为广西本土区域，第二个为以全资子公司湖南博世科为中心的华中区域，第三个为以广州为中心的珠三角区域，将以这三个区域中心进行重点布局。关于未来三年市场的潜力，我们预计公司布局的这些区域，尤其是以广州为中心的区域市场体量还是比较大的，根据公司目前的布局来看，未来应该会有不错的表现。

8、公司的回款制度是如何制定的？

财务总监马总回复：公司对于应收账款的管理主要采取三个措施。第一个措施是促进老旧项目结算，第二个措施是促进政府将公司应付款项做进政府年度财务预算，第三个措施是推行回款奖励制度。

9、公司如何看待所处的行业，环保行业发展面临的最大困难是什么？

副董事长、董事会秘书李总回复：我们认为目前环保行业面临的困难主要是在前几年，环保公司以比较大的资金规模投入到 PPP 项目，受投资项目的影 响，导致很多环保公司资产负债率比较高，现金流比较差。另一方面，受近两年经济下行、全球新冠疫情反复等综合因素影响导致整个环保行业遇到困难。但我

们认为环保行业仍然是朝阳行业，环保行业有很多细分领域。环保行业虽然面临困难，但不同类型的环保公司可以根据自身固有优势、核心技术和人才储备去拓展未来发展潜力比较好的新赛道，这也是公司现在提前布局动力电池回收、大修渣处理处置等新的业务领域的原因，同时也是公司对此前投资市政项目采取的相应措施。

10、公司的业务结构是如何的，在风险管控和流程优化方面有何优势？

副董事长、董事会秘书李总回复：2016 年至 2018 年之间，公司承接的工程项目以 PPP 项目为主，2019 年后，公司对业务结构进行优化，主要以 EP、EPC 及专业技术服务订单为主，且大多为污水处理厂和管网建设、工业污水、场地修复、油泥及环卫等支付能力强、周期短、现金回流有保障的民生属性较强的项目。目前，公司的核心业务主要聚焦在工业污水处理领域，工程收入占比将逐步下降。调整业务结构的同时，公司持续加强风险管控和优化流程，尤其在 2021 年控股广州环投集团入主博世科后，公司在风险管控和流程方面得到了很大的提升，公司持续完善内部控制，强化财务及资金运作管控，加强对成本和预算的精细化管理，以促进公司经营质量持续提升和经营效益稳健恢复；采取制度辅以流程管控的方式，加强对标前管控、项目立项、目标成本测算和采购计划的监管，将项目利润作为核心考核要素，深化效益与业绩考核的关联，进一步推动项目全生命周期的风险管控。

11、公司今年以来股价持续下跌，未来是否会考虑回购部分股份？下半年是否有希望扭亏为盈？

副董事长、董事会秘书李总回复：截至目前，公司暂无回购计划，未来若有回购计划，将按照相关法律法规和监管要求履行审议程序及披露义务。从 2022 年半年报来看，公司第二季度已

	实现扭亏，若下半年回款顺利，以及现有项目能保持良好推进，将对公司全年的业绩有积极影响。
日 期	2022 年 9 月 15 日