

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 16 日投资者关系活动记录表

编号：2022-03

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（线上交流会）
参与对象	中信建投证券股份有限公司 顾韡、田雨依
时间	2022 年 9 月 16 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： 博世科是一家以工业治污起家，具备环保全产业链，服务范围覆盖水处理、生态修复、土壤治理、固废处置和环境咨询服务等的环保上市企业，目前也是广西区内唯一一家环保上市企业。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，公司对业务结构和订单结构进行优化和调整，目前，公司的核心业务主要聚焦在以 EP 模式为主的工业治污领域，主动收缩市政项目订单，工程收入占比逐步下降。 2022 年上半年，公司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，预计

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，现金流为正，较去年同期有大幅改善，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、公司介绍目前聚焦核心业主主要为工业环境类订单，请问工业环境订单与市政环境订单的区别是什么？

副董事长、董事会秘书李总回复：（1）客户不同。市政类项目通常规模较大，客户主要为政府单位和国有企业。工业类项目客户主要为制浆造纸、制药、化工、食品等企业。

（2）建设周期及确认收入方式不同。市政类项目建设周期通常在 1-2 年及以上，建设过程中，公司根据会计准则的相关规定，在各资产负债表日根据完工百分比确认收入，并根据当期实施进度确认情况确认应收账款。对于国内工业类项目，公司需要负责项目设备现场的安装，这部分施工成本较低，安装完成后按一次性确认收入；对于国外工业类项目，公司主要系提供设备销售，根据所属项目合同最后一批货物的出货提单确认收入。

（3）回款比例不同。市政类项目在前期会有 10%-30%的预

付款，每个月根据业主方、监理方及公司三方的审定结果来支付完成工程量 80%-85%（含预付款）的款项，在财评审定之后，支付扣除质保金（一般为 3%）的剩余款项。工业项目前期预付款比例在 30%，设备到现场支付比例达到 60%，竣工性能达标之后支付比例达到 95%，剩余 5%的部分为质保金。同时，市政类项目受当地政府财政情况约束，还需经财评审计，审核周期比较长，回款周期也比较长，这也是公司应收账款余额比较高的主要原因。

2、未来哪个下游行业对公司的业务需求较大？

副董事长、董事会秘书李总回复：公司工业客户主要以国内外的造纸企业居多。近两年，像玖龙纸业、太阳纸业等多家知名造纸企业在广西投资建厂，项目逐步落地和投产，项目配套环保设施投入需求较大，公司在造纸废水处理领域拥有自主核心技术、自制装备，这些造纸企业也是公司服务多年的深度合作客户，拥有良好的合作基础，未来，公司也会根据这些客户的需求，相应做业务拓展。

3、公司今年在海外市场有所突破，签订了一系列订单，主要的行业客户是哪些？海外业务的未来发展是怎么考虑的？

副董事长、董事会秘书李总回复：前两年公司海外业务的拓展的确受到疫情的影响，但从去年开始，随着海外市场的逐渐放开，公司海外订单有很大的突破，主要以国外造纸企业客户居多，且都是国际造纸头部企业。在疫情发生以前，博世科的海外业务拓展还是比较多的，基本做到了东南亚业务全覆盖，公司在二氧化氯制备的技术和装备方面具备与该领域国际环保公司竞争的优势，且公司地处广西，背靠东南亚，有天然的地域优势，未来也会继续深耕东盟的市场，巩固及拓展加拿大、美国等欧美市场，进一步做大做强海外业务。

4、在手的未进入运营阶段的项目有哪些？每年分别能带来

多少运营收入？

副董事长、董事会秘书李总回复：公司目前在手的控股投资类项目 31 个，其中 23 个项目进入运营和试运营，年运营收入约 3 亿元。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。若后期项目全部进入运营后，年运营收入预计在 6 亿元，但最终还需要以项目实际运营情况为准。

5、2020 年和 2021 年都发生了资产减值损失和信用减值损失，主要原因是什么？公司目前回款情况如何？

财务总监马总回复：公司主要系基于对未来业主方及政府方的支付能力、没有完成审计结算的项目收入和成本、毛利率动态修正等方面的考虑，基于谨慎性原则进行了计提。

截至今年 8 月，公司回款将近 14 亿，其中老旧项目回款 6.9 亿。公司正在积极推进已完工项目的结算审计工作和老旧项目的收尾结算工作，目前已完成 80%项目的送审，40%项目已完成审定，为后期回款做了很好的铺垫。

6、公司在电池回收方面的技术积累？

研发总工程师林博士回复：电池回收技术是一个体系，并不是单一的一个技术。总体来说涵盖电池拆解、热解、把电池里的有价金属通过火法、湿法工艺技术进行提取、萃取，浓缩后再做蒸发结晶等，整个过程还涉及到三废的处理。公司在工业废水和三废治理环保领域拥有核心技术及竞争优势，在通用低耗型热脱附系统技术、含氟废水深度除氟技术、MVR 蒸发结晶技术、废水深度处理近零排放技术、电絮凝—膜系统处理重金属废水技术和废蚀刻液利用技术等系列研究成果基础上，形成了具有自主知识产权的废旧锂电池“低温还原-梯度酸浸两步法资源化回收技术体系”。具体指标方面，目前公司在镍钴锰的综合回收率达到 99.3%以上，锂的回收率达 90%以上。

7、公司电池回收业务的商业模式？

副董事长、董事会秘书李总回复：当前锂电池主要分为三种回收模式：以动力电池（材料）生产商为主的回收模式、行业联盟、第三方企业回收。目前公司与广西汽车集团、东风柳汽签订战略合作协议，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公司处置。同时，公司在积极搭建行业联盟，将动力电池生产企业、新能源汽车生产企业、第三方动力电池回收利用企业等重要主体联合起来，旨在与上下游产业链形成战略合作，建立供应和产品销售的渠道优势，为未来项目的持续稳定收益提供有力保障，具有竞争优势。

8、电池回收业务的金属回收率？电池回收成本？

研发总工程师林博士回复：公司研发的废旧动力电池资源化利用技术，镍钴锰的综合回收率达到 99.3%以上，锂的回收率达 90%以上。

废旧电池的主要原材料来源于市场上的回收。目前我们根据上海有色网上公布的价格、折扣系数来进行价格预估，同时根据碳酸锂电池的销售价格来判断其回收价格，系数波动是正向性的。公司在控制成本方面具备自身优势，我们有现成的场地和技术，与其他同行业公司相比，可节约较大的投资成本。项目的运营成本构成中，购买原材料成本占比最大，约 85%。营业收入构成中，碳酸锂收入占比最大，约占总收入的 77%，说明通过提高锂回收率可以显著提升项目的利润，也是核心竞争力来源。

9、公司是否在《新能源汽车废旧动力蓄电池综合利用行业规范条件》名单上，对于开展业务有什么影响？

研发总工程师林博士回复：《新能源汽车废旧动力蓄电池综合利用行业规范条件》（以下简称“白名单”）需要依托具体项目才可申请。目前动力电池回收行业没有硬性准入门槛，白名单不具有强制排他性。公司的全资子公司广西科清环境服务有限公司在北海市投资新建的“2 万吨/年废旧锂电池资源化综合利用项

	目”落地后，在场地、设备、技术、环保和产品质量上均可符合白名单准入条件。待项目建成后申请白名单，将对后期竞标废旧电池原料等方面形成较大优势，确保项目持续稳定运行，增强项目盈利能力，促进动力锂电池产业链闭环良性发展。
日 期	2022 年 9 月 16 日