

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：2024-002

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	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参会人员	参与公司 2023 年度网上业绩说明会的投资者	
时间	2024 年 4 月 22 日周一 15:00—17:00	
地点	北京	
上市公司接待人员	党委书记、董事长、总经理黄江龙；党委委员、董事、财务总监张龙；独立董事王月永；党委委员、高级副总裁、董事会秘书张兴	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主持人就公司 2023 年报整体情况及本次业绩说明会进行简要介绍：</p> <p>尊敬的各位投资者大家好，欢迎大家参加碧水源 2023 年度业绩说明会，我是本次会议主持人董事会秘书张兴。本次业绩说明会由线上交流形式举办，欢迎广大投资者踊跃提问，多提宝贵建议。下面由我来介绍本次业绩说明会的参会领导，分别是公司党委书记、董事长、总裁黄江龙先生，党委委员、董事、财务总监张龙先生，独立董事王月永先生，党委委员、高级副总裁、董事会秘书张兴先生。</p> <p>公司于 2024 年 4 月 4 日发布了 2023 年年度报告，具体内容请参见公司于信息披露媒体上发布的年度报告全文及相关公告内容。2023 年，在全球经济格局发生深刻变化、行业竞争日益激烈的大背景下，公司依旧保持了稳健的发展态势，实现了业绩的持续增长。2023 年，公司实现营业收入 89.53 亿元，同比增长 3.03%，实现利润总额 10.06 亿元，同比增长 3.75%；实现归属于公司股东的净利润 7.65 亿元，同比增长 7.74%；实现经营性净现金流 3.31 亿，同比增长 23.89%，取得了较好的业绩增长。同时，公司一利五率整体持续优化，其中利润总额、净资产收益率、研发经费投入强度、营业现金比率、全员劳动生产率均实现有效提升，资产负债率维持平稳。公司保持持续、稳健的现金分红方案，2023 年度，公司每 10 股派息 0.43 元，为当年实现的归母净利润的 20%以</p>	

上，公司自上市以来，历年累计分红超 17 亿元。

据业务板块划分，2023 年，公司在环保整体解决方案板块实现营业收入 55.41 亿元，毛利率 30.05%；运营服务板块实现营业收入 27.24 亿，毛利率 30.57%；光科技整体解决方案实现营业收入 2.22 亿，毛利率 5.41%；市政与给排水实现收入 4.67 亿，毛利率 16.25%。

订单方面，公司 2023 年新增 EPC 类订单 333 个，涉及合同金额 105.05 亿，其中已签合同订单 314 个，合同金额 68.19 亿，待签合同 19 个，合同金额 36.86 亿。2023 年新增 PPP 投资类订单 11 个，合同投资金额 49.27 亿，其中已签合同订单 10 个，合同金额 46.14 亿，待签合同 1 个，合同金额 3.12 亿。报告期内处于施工期的 PPP 订单 46 个，其中 2023 年已完成投资额 41.09 亿，已确认收入 34.46 亿，待完成投资额 226.92 亿。报告期内处于运营期订单 127 个，运营收入 25.85 亿。

研发和专利技术方面，公司 2023 年研发投入 3.76 亿，占营业收入的 4.21%。研发方向集中在污水资源化、高品质饮用水、海水淡化、盐湖提锂、工业零排五大领域，具体研发项目包括振动膜生物反应器、海水淡化技术开发、高性能纳滤膜、阵列膜组器、工业废水、盐湖提锂、生产装备及绿色生产等。报告期，公司新增专利 96 项，正在申请且被受理专利 128 项，截至 2023 年 12 月 31 日专利共计 596 项。

在公司稳健发展的同时，高度重视社会责任，积极推进长远健康可持续发展。公司已连续 12 年披露公司在环境、社会及公司治理（ESG）责任领域方面的实践和绩效，旨在与各利益相关方进行有效交流，系统地回应利益相关方的期望和要求。公司最新发布的《2023 年度环境、社会及治理报告》较为全面的汇总了公司过去一年的工作与成绩，欢迎大家一并阅读。

以上是公司 2023 年主要完成情况，欢迎广大投资者积极提问！

公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：

问：公司在响应国资委提高上市公司质量的工作中，有什么成效？

答：2023 年，公司在提高上市公司质量方面成效显著，具体体现在多方面。一是碧水源通过改革创新、重构发展战略、强化公司治理、优化组织结构、提升精益管理、激发市场活力、勇拓新领域新赛道等，实现公司市场与业务快速增长，经营质效稳步提升，各业务板块多点开花，膜装备制造和材料研发板块

引领态势明显。二是公司正在加快战新产业布局，进一步培育形成新质生产力。公司目前在盐湖提锂、工业零排及其他膜应用领域发力，立足科技型企业定位，以突破产业链高端领域的原创技术为目标，构建碧水源具有核心优势的新兴产业链和新质生产力，为中交集团完善全产业链体系、产业转型升级，提升央企服务国家战略的能力作出应有贡献。三是推动国产化应用替代。攻克高端海水淡化反渗透膜技术；解决高端纳滤膜长期进口依赖问题；积极推动国产膜替代和高端化。四是增强智能制造水平。膜装备制造水平显著增强；全力推进膜生产线智能化升级。

问：公司 2023 年订单情况如何？

答：公司 2023 年度主营业务发展情况良好，新增订单增多。其中，2023 年公司 EPC 新签订单额为 105.05 亿元，比去年同期增长 33.12 亿元，同比增长 46.03%。BOT 和 TOT（原 PPP 项目）新签订单投资额合计为 49.24 亿元，比去年同期增长 10.22 亿元，同比增长 20.76%。

问：您好，注意到合并报表“应收账款”期末余额已达到 133 亿（未抵扣坏账准备的口径），较期初 112 亿增加了 21 亿，请问清欠进展如？

答：公司管理层高度重视，将持续加强经营性回款和应收账款清欠工作，加大清收力度，一企一策，通过成立清欠小组，尤其是针对长账龄的应收回款进行重点工作。

问：您好，请问公司怎么才能提升公司价值呢？

答：您好，碧水源高度重视公司价值和股东利益，公司会持续关注并积极响应国家政策，积极服务国家重大战略，科学制定发展战略，努力提高核心竞争力、增强核心功能，持续提升创新能力和价值创造能力，同时提高信息披露质量，加强投资者沟通等，助力公司实现高质量发展，提升公司价值。感谢关注。

问：您好！贵司每个季度的营收相对稳定，但利润实现季度性较大。请问贵司在提升季度利润稳定性方面有何举措？

答：项目存在比较明显的季节性，随着项目的运营体量逐步增长，现金流及利润情况将趋于平滑。谢谢关注。

问：2023 年末，贵司处于运营期订单 129 个，请问目前污水处理业务全年结算水量是多少？污水处理均价是多少（含税，元/吨）？污水处理业务产能利用率是多少？所有项目通水后的总处理水量是多少？

答：您好，关于运营水量相关情况详见公司年度报告。感谢您的关注。

问：您好，我是 2016 年开始投资碧水源，目前家里使用碧水源的净水器，吃的是德青源的鸡蛋，全力支持公司。我想了解公司对亏损子公司的解决方案和应收账款解决办法。

答：感谢您对公司的支持，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小组，持续加大对应收账款，尤其是长账龄的应收回款力度。公司管理层高度重视，会多措并举努力推动高质量发展。

问：截止 4 月 20 日贵司的股东人数是多少？

答：您好，截至 4 月 20 日，股东人数为 82,607。谢谢关注。

问：您好，请问公司主营业务 2023 年毛利率下滑的原因是什么？

答：毛利下滑是受个别项目的浮动影响产生，影响占比较小，变动幅度不足 1%。公司将持续加强项目前期测算，项目实施过程管理和运营质效提升。

问：公司可不可以把分红的钱拿来回购注销？

答：谢谢您的建议，公司如有相关回购计划会及时公告。

问：贵公司市值管理做了什么工作？

答：您好，碧水源高度重视提高上市公司质量，并通过提升内在价值，加强价值传递，积极促进价值实现，实现公司价值与内在价值的有机统一，为公司长远发展提供坚实保障。谢谢关注。

问：您好，PPP 新规 115 号文，全部采取特许经营模式实施，使用者付费全覆盖，而且文中强调鼓励民营企业参与，如污水处理项目，民营企业股权占比原则上不低于 35%。请问 115 号文对央企性质的碧水源投标项目获取有何影响？对后续项目利润有何影响？新规对碧水源有利还是有害？

答：您好，公司目前在逐步增加 EPC 类项目，目前没有对公司业务产生不利影响，感谢您的关注。

问：您好，良业科技（良业科技集团股份有限公司）从疫情前每年贡献 4 个亿左右的利润，近几年逐步走向亏损，2024 年能扭转颓势吗？

答：公司高度关注主要子公司的经营发展。原商业模式中 PPP 项目较多，积极转型文旅后，受疫情影响较大。近期以来，良业文旅项目经营持续恢复，子公司也将持续加大业务拓展和转型升级，同时将进一步加大与中交集团的业务协同，内外兼顾，持续提升经营发展质效。2024 年已制定治亏减亏目标，将持续推动落实。

问：良业科技战略归零后，新商业模式是怎样的，如何扭亏并建立起可持续的增长模式？

答：您好，公司高度重视良业科技的发展和治亏减亏管理工作，目前良业拟通过加大外部市场项目开拓以及增强与中交系的市场协同拓展体系内业务，内部通过管理细化、考核与奖惩等方式进一步提质增效，同时紧抓旅游旺季开展促销营销活动，积极应对外部环境变化，逐步治亏减亏，重归稳健经营发展。公司将持续聚焦主业发展，内抓管理、外拓市场，积极实现高质量发展。

问：贵司目前对标的竞争对手有哪些？

答：国内的竞争对手主要是水务运营类企业，国际竞争对手主要是膜技术类企业。谢谢关注。

问：贵司 9100t/a 危废焚烧处理项目已经计提了 57,961,777.32 元资产减值，期末账面余额为 27,041,613.38 元，请问是否会继续计提资产减值？

答：您好，公司每年对资产进行减值测试，根据减值测试结果判断是否计提减值。感谢您的关注。

问：控股股东对碧水源有哪些支持政策？

答：控股股东高度重视碧水源的长远健康发展，目前在战略、治理、科技、业务与人才领域与碧水源实现充分融合与大力支持，推进双方在管理、市场、运营、设计、采购、财务等方面加强协同，通过提高控股上市公司质量、改革

深化提升行动和对标世界一流等工作，持续支持碧水源实现高质量发展。

问：公司怎么处理碧水源建设集团与中国城乡及中交之间的建设关联业务？谢谢

答：公司的关联交易都是公允的，并履行了相关审议程序。同时相关业务也有利于碧水源的市场开拓和膜产品设备销售。

问：公司如何解决收账款持续增加的问题呢？

答：您好，公司持续加大应收账款清欠工作，但由于收入增长导致 2023 年应收账款有一定增加。感谢您的关注。

问：国际市场拓展方面，贵司除了瓜达尔海淡项目、塞尔维亚项目外，有何新的市场拓展规划和进展？根据贵司的竞争优势更看好国际市场哪些领域的业务机遇？

答：碧水源海外业务营收规模相对于公司整体的营收规模目前整体占比还较小，公司将继续依托于中交集团海外发展战略和完善的海外经营网络等海外业务发展优势，围绕一带一路核心国别，在污水资源化、海水淡化等水处理主业范围加强自身核心膜技术、膜产品、膜装备走出去战略。

问：公司如何保证中小股东利益？

答：公司始终高度重视公司价值和股东利益，公司会持续关注并积极响应国家政策，积极服务国家重大战略，科学制定发展战略，努力提高核心竞争力、增强核心功能，持续提升创新能力和价值创造能力。公司今年已经提高了分红比例，分红金额超过今年实现的归母净利润 20%以上，公司会积极提升质量，提高投资者回报。感谢关注。

问：参股公司减亏情况有何进展？

答：您好，公司管理层高度重视减亏治亏工作，并成立专项小组负责跟踪落实。目前进度良好，今年一季度已经完成全年压减目标 33%，治亏方面，亏损面实现同比下降 15.2%等。公司会持续推进减亏治亏工作，促进高质量发展。感谢关注。

问：公司 2023 年度各项经营指标较去年有所提升，但是目前股价破净，请问有没有措施提振市值？

答：公司高度重视持续提高上市公司质量，持续修炼内功，通过提升内在价值创造，积极进行价值传递，以促进价值实现。

问：请问按照 2023 年报中的数据，计算贵司总运营资产规模现值=无形资产中特许经营权期末余额 195.66 亿金融资产核算的 PPP 余额 194.39 亿待结算 PPP 余额 14.03 亿=404.08 亿。计算的逻辑和结果是否正确？

答：您好，特许经营权资产规模现值=无形资产中特许经营权期末余额+金融资产核算的 PPP 余额+待结算特许经营权投资款，感谢您的关注。

问：公司作为央企怎样响应号召加强市值管理？

答：公司始终高度重视公司价值和股东利益，公司会持续关注并积极响应国家政策，积极服务国家重大战略，科学制定发展战略，努力提高核心竞争力、增强核心功能，持续提升创新能力和价值创造能力，同时提高信息披露质量，加强投资者沟通等，助力公司实现高质量发展，提升公司价值。公司今年已经提高了分红比例，分红金额超过今年实现的归母净利润 20%以上，公司会积极提升质量，提高投资者回报。感谢关注。

问：您好，云南水务（云南水务投资股份有限公司）从 2020 年开始至 2023 年已连续三年亏损，对碧水源这三年的业绩造成了负面拖累，2023 年云南水务的亏损虽有收窄，但从云南水务的公告看到，其除了在处置一些子公司、营业收入连续四年逐年下台阶以外，尚未见到“何时”能扭亏的迹象，请问管理层公司作为云南水务的重要股东，在摆脱云南水务拖累碧水源业绩这块有何举措？

答：公司高度重视云南水务的经营发展情况，同时持续在外部业务开拓，内部管理提质增效方面做好自身经营发展谋划。如有相关计划将会及时公告。

问：领导，您好！我来自四川大决策，公司为国内污水处理领先企业，请问有跨界布局人工智能、低空经济的计划吗？

答：目前公司没有相关业务布局，谢谢关注。

问：有一些地方政府项目化债方案，对公司应收款影响有多少？公司是否有案例？如有，可否举例？

答：您好，公司 2023 年已有地方政府项目化债案例。感谢您的关注。

问：您好，德青源（北京德青源农业科技股份有限公司）从 2020 年开始至 2022 年连续三年大幅亏损，2023 年终于扭亏，在此向管理层表示感谢！希望能继续保持，并且从扭亏再接再厉持续为碧水源贡献利润。

答：谢谢，防亏减亏治亏一直是公司的主要管理工作方向和内容之一。

问：运营成本效率方面，贵司将采取哪些举措来有效提升成本优势？

答：您好，公司针对运营质效提升，已经持续采取了强化考核、集采管理、智慧运营监控等一系列措施。感谢您的关注。

问：您好，注意到“关联担保情况”，与前三年不同，碧水源作为担保方的担保余额从 2022 年的 201 亿显著下降到 160 亿，在此向管理层表示感谢！希望能继续努力，压降担保余额，拆解或有负债，让市净率早日回到 1 以上。

答：谢谢，公司管理层将持续开展担保压降等相关工作。

问：2023 年报，BOT 项目处于施工期订单“未完成投资金额”为 223 亿，是否会大幅增加有息负债规模和财务成本？

答：您好，项目的未完成投资额为滚动投资，根据项目实施进度和商运情况有增有减，不会大幅增加公司有息负债，公司财务成本率近年来也在持续下降。感谢您的关注。

问：请介绍一下公司膜技术处于什么水平？主要竞争对手情况？

答：公司膜技术持续处于国际领先和国内领军，同时公司也在持续进行研发投入，技术产品迭代，以保持公司的技术水平处于行业前列。

问：贵司截止 2023 年末有息负债的平均利率成本是多少？将采取何种措施进一步降低财务成本？

答：您好，公司近年来有息负债的平均利率持续下降，后续将持续通过优化融资结构、开展融资置换等措施进一步降低财务成本。感谢您的关注。



问：建议公司一次性计提坏账，并剥离云南水务和良业这两个严重亏损的公司，这样才能轻装上阵。

答：感谢您的建议

问：关于现金流的问题，如何加大回款增加现金流，能否预估一下贵司什么阶段能实现自由现金流转正？

答：您好，公司 2023 年经营性活动现金流为正，公司也在持续加大经营回款和应收账款清欠工作。感谢您的关注。

问：请问公司，连续四年均大额计提资产减值准备，2020 年、2021 年、2022 年分别计提 1 亿多，3 亿多，5 亿多元，2023 年计提了 7 亿多元，请问是何原因？

答：您好，公司近年资产稳步增加，对应收账款账龄延长后，坏账有所增加。2023 年，公司投资的良业科技受到夜光照明行业影响，计提了商誉减值。公司已经加大对应收账款，股权投资的管理，并持续完善有关制度建设。感谢您的关注。

问：您好，公司的盐湖提锂业务包括那些？例如 销售吸附材料、分离膜产品、分离设备、代运营业务等，包括哪些？华特源子公司是不是有运营盐湖提锂项目？

答：公司及子公司华特源主要围绕盐湖提锂业务中提供膜工艺段、吸附剂工艺段及相关耗材的销售以及技术服务。

问：2024 年中国城乡是否还会增持？

答：您好，公司如有相关事项会及时公告。感谢您的关注。

问：有没有回购注销计划？

答：您好，公司如有回购注销情况会及时公告，谢谢关注。

问：您好，请问在未来公司会持续加大研发投入吗？

答：公司高度重视科技研发工作，将结合实际经营情况围绕科技创新、技

术产品研发持续进行投入。

问：贵司对应收账款、其他应收款的清收将采取何有效措施，尤其是 3 年以上长账龄的应收款清收，以降低信用减值对业绩的冲击

答：您好，公司应收账款和其他应收款催收高度重视，已经采取涉及考核、奖惩等系列措施，2023 年度公司清欠催收效果已较往年有明显提升。感谢您的关注。

问：公司 2023 年主营业务板块情况如何？

答：公司主营业务收入贡献分为四大板块，公司环保整体解决方案、运营服务、光科技整体解决方案及市政与给排水。其中环保整体解决方案，收入占比及收入额较上年实现双提升，收入总额为 55.41 亿元，收入占比较去年提升 3.36%，收入额较去年提升 8.94%。市政与给排水收入占比与收入额实现双提升，收入总额 4.67 亿元，收入额较去年提升 43.93%。

问：公司近两年研发费用逐年提升，请问有什么成果么？

答：两年来，公司新申请专利 216 件，发明专利 104 件，发明专利占比增至 48.2%。新获中国专利优秀奖 1 项，中国膜行业专利金奖 1 项。累计申请专利 842 件，发明专利 353 件。攻克高端海水淡化反渗透膜技术，海水淡化反渗透膜性能提高，首次实现国产海水淡化膜走向国际市场。解决了高端纳滤膜长期依赖进口问题，完成高效分盐 GT、GH 系列高端纳滤膜开发，成功应用于中海油油田回注水、亿利化学工业高盐高有机零排项目。积极推动国产膜替代和高端化，中标以鞍钢、本钢为代表的钢铁行业，以包头热电、华泰热电为代表的电力行业，以宁夏宝丰为代表的煤化工等领域 30 余个项目的国产化膜替代，打破了美国杜邦等国外品牌长期垄断。有效缓解膜产品制备原材料依赖，聚力攻克聚酰胺脱盐层合成技术难点，用国产锂电池聚乙烯（PE）隔膜为原材料，替代进口无纺布与聚砜，制备出新型纳滤、反渗透膜产品成本降低 20%。膜装备制造水平显著增强，自主研发的 V-MBR 装备加速升级。全力推进膜生产线智能化升级，自行设计并建设了以“绿色低碳、数智管控、AI 协同”的全自动化膜元件生产线。常规反渗透膜通过自动化、智能化技术改造提速。

附件清单（如有）

无

日期	2024 年 4 月 22 日
----	-----------------