

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：2025-003

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
参会人员	投资者网上提问
时间	2025 年 4 月 28 日（周一） 15:00-17:00
地点	北京
上市公司接待人员	1、党委书记、董事长、总裁黄江龙 2、党委委员、董事、财务总监张龙 3、独立董事王月永 4、党委委员、轮值总裁陈春生 5、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	问：2024 年公司有哪些亮眼的成绩，请简要介绍一下？ 答：您好，公司深入践行国家生态文明战略，不断发挥膜技术专业优势，积极融入美丽中国、海洋强国等国家战略。落实黄河流域大保护战略，继太原中北项目后，落地太原龙城污水处理项目，成为了“一泓清水入黄河”重点项目。公司坚决落实“一带一路”倡议，助力香港共享基金会全球首个“洁净饮用水项目”落地东帝汶，为当地民众提供洁净安全饮用水。CWT 项目签约毛里塔尼亚，解决了 13 个首府城市分散型污水处理难题。加速膜产品国产化替代，华泰纸业项目实现对美国杜邦反渗透膜的替代，套子湾污水厂实现对美国通用超滤膜的替代。第三次中标舟山海淡换膜项目，为全面国产替代打下基础。感谢您的关注！ 问：请问，2025 年贵司将采取哪些举措提升全年营业收入？ 答：您好，公司将继续在技术创新、市场开拓、成本管理、经营规模、品牌、技术、服务及人力资源等方面继续保持创新优势，进一步降低公司发展过程中带来的相关风险。同时，保持公司持续平稳的快速发展，提振发展信心，践行新发展理念，持续推进中国特色现代混合所有制企业高质量发展。公司将

	继续坚持问题导向、结果导向，持之以恒、精准发力。坚持科技创新驱动和科技引领，聚焦主业不断加大研发和创新力度，加快战略布局，持续提升核心竞争力，释放新质生产力，实现公司高质量发展。推动落实质量回报双提升，切实提升公司科技创新能力和价值创造能力，提高公司核心竞争力与投资价值，促进公司长远健康可持续发展。感谢您的关注。 问：在当前环保政策日益严格的背景下，公司如何调整业务策略以应对这些变化？ 答：您好，公司围绕“12256”发展战略，积极布局新赛道、培育新优势。华特源打通了盐湖提锂全产业链技术路线，钛系铝系吸附剂性能再提升。获评北京市专精特新中小企业，入选启航培育企业，成功进军大盐湖产业。设计院融入人工智能精确加药系统，新开发厌氧反应器等工艺包，产品体系进一步提档升级。中北新材料等项目纷纷落地，深度参与煤化工、矿井水治理设计，形成了完善的工业零排技术体系。医药膜首个中试线即将实现从孵化到应用关键一步，联合开发用于人工心脏过滤器的中空纤维膜，医药行业应用破冰。实现了订单的新突破，巩固了未来发展“新优势”。感谢您的关注。 问：2024 年膜产品收入占比较 2023 年降低，反渗透（RO）膜面临陶氏等降价竞争，电化学水处理对膜工艺形成潜在替代，公司如何因应？ 答：您好，目前公司反渗透膜产品市场已有所突破。2024 年国内海水淡化市场方面，公司依靠双膜海淡技术和成熟的国产替代经验，碧水源海淡市场发展稳健，联合魏桥集团和滨化集团，共同投资建设“山东滨州北海经开区海水淡化工程”，进一步巩固公司在海水淡化领域的品牌形象。在海外市场竞争激烈的情况下，公司加强重点国别深耕，在马来西亚市场持续深耕细作的同时，进一步开拓毛里塔尼亚与纳米比亚等新市场。此外，公司工业反渗透膜片出口至迪拜，家用反渗透膜元件出口到墨西哥、俄罗斯、意大利等多地，公司出海速度不断加快。感谢您的关注。 问：2024 年初贵司公布“质量回报双提升”行动方案，一年后净利润暴跌超 90，每股分红下降超 90，股价始终在历史低位徘徊，市净率低于 0.6 倍且长期破净，经营数据创上市以来最差。“双提升”成为“双下降”，口头宣
--	--

	传多，实干成效差。请问贵司管理层如何检讨、改进经营现状，切实提高中小投资者的获得感？ 答：您好，公司 2021 年-2023 年，公司经营质效持续提升，业绩持续增长；2024 年公司业绩下滑的主要原因是参股公司业绩拖累导致，公司主营业务发展良好稳定。公司分红比例连年提升，2022 年公司分红比例 15%，2023 年公司分红比例为 20%,2024 年公司分红比例为 24%以上，分红比例连年提升，尽可能提升投资者回报。未来，公司将积极探索新业务拓展，充分发挥膜技术、膜材料和膜产品的核心优势，打造专业化运营团队，进一步提升运营效率和市场竞争力。在稳定发展的同时，始终坚持创新驱动，加快业务融合，不断提升管理水平，为实现更大更强的发展目标提供强有力的支撑。感谢您的关注。 问：公司 2024 年业务发展情况如何？其中海外业务发展情况如何？ 答：您好，2024 年水务环保市场竞争激烈的严峻形势，公司始终以科技作为市场导向，不断提升中标项目含金量，市场业绩稳步推进。公司陆续中标换膜市场项目，提升了膜产品市场占有率。公司专注工业细分市场，推动反渗透膜实现国产化替代。在海外市场竞争激烈的情况下，公司加强重点国别深耕，在马来西亚市场持续深耕细作的同时，进一步开拓毛里塔尼亚与纳米比亚等新市场。此外，公司工业反渗透膜片出口至迪拜，家用反渗透膜元件出口到墨西哥、俄罗斯、意大利等多地，公司出海速度不断加快。感谢您的关注。 问：公司 2024 年订单情况如何？ 答：您好，公司 2024 年度 EPC 订单新增 178 个，订单总额 117.14 亿元；2023 年度订单 333 个，订单总额 105.05 亿元；订单同比减少 155 个，订单总额增加 12.09 亿元，同比增加 11.51%；年度 BOT&BOO 订单：共新增 11 个，2023 年度订单 11 个。2024 年 BOT&BOO 订单投资总额 38.10 亿元，同比下降 22.67%；2024 年度处于运营期项目共 131 个，体量 457 万吨/天；其中 2024 年新增运营项目 2 个，运营收入 27.77 亿元，比 2023 年增加 9.46%。公司订单轻资产化明显，运营收入稳步提升。感谢您的关注。
--	--

	问：贵司应付账款规模为 145.77 亿，请问 6 月 1 日实施的《保障中小企业款项支付条例》对贵司应付账款的影响有多大？是否会加剧公司的经营性现金流支出？ 答：您好！《保障中小企业款项支付条例》对公司应付账款影响可控，感谢您的关注！ 问：去年底贵司经营性净现金流为-2.38 亿。请问贵司将采取何有效举措推动经营性净现金流转负为正？ 答：您好！公司将采取积极清欠，压降成本费用支出等多种措施推动经营性净现金流转正，感谢您的关注！ 问：请问去年信用减值的五百多万是不是化债化回来的？如果已经计提了的话再化债回来是计入当年利润吗？ 答：您好，结合国家化债政策公司在持续加大清欠力度，催收取得了积极成果。根据企业会计准则，已计提坏账应收款回款后，坏账准备可转回，感谢您的关注！ 问：良业科技 2024 年营收大幅增加，但利润亏损 1.5 亿，减值计提 5466 万，请问导致亏损原因是什么？贵司今年采取何种措施实现扭亏为盈？ 答：良业科技的经营状况正在持续改善，但 2024 年营收增加仍旧无法覆盖成本费用支出导致亏损，2025 年公司将通过大力开拓市场，积极清欠，压降成本费用等多种措施扭亏，感谢您的关注！ 问：经过连年大亏后，2024 年底碧水源在云南水务长期股权投资期末余额为 1.24 亿，如果 25 年云南水务继续亏损，1.24 亿是否是碧水源亏损的限额？ 答：公司亏损以云南水务长期股权投资余额为限，感谢您的关注！ 问：贵司一季报管理费用减少 5700 万的具体原因有哪些？贵司做了哪些改善行动？ 答：公司为提高企业发展质量，采取了一系列措施如强化预算管控等进行管理费用和成本节约措施，成果初显，感谢您的关注！
--	--

附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 28 日