证券代码：300066 证券简称：三川智慧

**三川智慧科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

| **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 (请文字说明其他活动内容) |
| --- | --- |
| **参与单位名称** | 新时代证券：郭泰；中信保诚人寿：杜中明 |
| **时间** | 12月19日14:30-16:30 |
| **地点** | 三川智慧行政楼三楼会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长：李建林；董事会秘书：倪国强 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1、公司2019年的亮点有哪些**  首先，公司2019年智能表的销售有了大幅度的提升，占销售收入的比重将达到70%；其次，公司的主要客户发生了很大变化，原来主要是县市级水司，近两年逐步进入了北京、上海、天津、深圳等主流一线城市；三是今年以来，鹰潭供水、中稀天马等参股公司业绩也非常好。  **2、预计明年的情况会怎样**  国家智慧城市建设催生智慧水务，智慧水务的一项基础性工作就是计量产品的智能化、信息化。再加上技术成熟，产品性能、质量稳定，智能水表的用量将迅速增长。公司是最早与华为合作研发、推广基于NB-IoT通讯技术的物联网水表的企业之一，在全国乃至全球最早实现万量级的商用，具有明显的先发优势。另外，居民用水阶梯计价，民用计量产品首次检定、定期更换等政策推动，也会促进智能水表的推广、应用。  **3、LoRa技术与NB-IoT技术有什么不同**  LoRa属于自组网的数据传输方式， NB-IoT是窄带物联网技术，具备广覆盖、低功耗、低成本和大规模连接等突出特点，更适合静态业务场景或非连续移动、实时传输数据的业务场景，比如智能抄表、智能路灯、智能停车等等。  **4、公司在新产品研发与投入方面的情况怎样**  近年来，公司的研发投入逐年增加，产品体系也更加完整，新产品包括超声波物联网水表、无磁水表、纯净水水表等。今年公司与川仪股份合作，共同研发、生产电磁水表，更加丰富了公司的产品结构，从而满足用户多层次、全方位的需求。  **5、水表行业进入门槛是不是不高**  目前国内水表生产厂家有400多家，技术壁垒不算很高，很多小企业也可以生产，但是我们的优势在于产品的质量及行业的影响力。随着招标采购的增加及智能水表需求的增长，一些规模小、研发投入少、技术力量薄弱的小厂生存空间越来越小。  **6、公司应收账款为何不断增加**  公司近年来主推智能表的销售，智能表相比传统的机械表安装、调试、验收周期都比较长，随着公司智能水表销量大幅增长，应收账款自然也在增长。公司客户基本都是各级自来水公司，越是大的水司单位，付款周期越会长一些，这是一个正常现象，一般不容易形成坏账。  **7、公司未来发展战略如何**  可以归纳为“三步走”战略：一是把产品做好，做到极致；二是把服务做好，从纯粹的制造业向制造和服务业转型；三是基于NB-IoT物联网水表的大规模商用和智慧水务管理系统的推广应用，利用所获得的海量的实时用水数据，探索新的商业模式和赢利模式，最终实现数字化转型升级。 |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2019年12月19日 |