

证券代码：603700

证券简称：宁水集团

宁波水表（集团）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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 ☐ 电话通讯 ☐ 其他 （请文字说明其他活动内容）
时间	2022 年 4 月 13 日 13:00 至 14:00
地点	网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 张琳女士 总经理 王宗辉先生 财务总监 徐大卫先生 董事会秘书 马溯嵘先生 独立董事 唐绍祥先生
投资者关系活动主要内容介绍	2022 年 4 月 13 日（星期三）13:00-14:00，公司通过网络文字互动方式在上海证券交易所“上证 e 互动”平台的“上证 e 访谈”栏目召开 2021 年度业绩说明会，与投资者进行沟通和交流。主要内容如下： 问题 1：张总您好，我看今年公司财报，公司今年业绩不达预期，想问问公司全年毛利率持续下降主要原因？ 回复 1：尊敬的投资者您好！2021 年原材料价格大幅波动，对公司利润水平产生较大影响。尤其是公司本身业务体量较大，机械表在其中又占有一定比例，铜、铁件成本占比极高。同时，塑料、电子元器件、芯片等物料涨价以及产品市场价格下降等因素都对毛利率有一定影响。因原材料结算周期、原材料提前储备等影响，全年对利润的反应也有一定滞后性。对此公司已采取一系列措施进行成本管控与应对，如 2021 年下半年通过优化产品设计方案、技术升级等手段进一步控制成本。

感谢您的关注！

问题 2：马总您好，随着近些年越来越多的玩家进入智能水表这条赛道，请问目前水表行业竞争格局如何，是否有明显的变化？

回复 2：尊敬的投资者您好！随着水表行业逐渐向着智能水表及应用系统方面调整与转型，行业集中度会逐渐向头部企业靠拢。但是短期内有大量行业外企业利用软件、通信等自身独特优势，转型参与水表行业市场竞争，竞争有所加剧。但水表属于长周期业务，随着市场上的产品逐渐得到验证。从长远看，竞争加剧也可以促进水表产业健康发展，最终构建良好的行业生态环境。在此过程中，公司将利用自身水计量领域长期深耕优势，加强核心竞争能力，进一步提升市占率，巩固行业领先地位。感谢您的关注！

问题 3：马总您好，公司股份回购时间已过半，回购资金不及拟回购资金总额的一半，且三月份在股价创下新低的情况下只回购了两万多股，是否意味着公司判断股价仍有继续下降的空间？还是有资金配置等其他方面的原因？

回复 3：尊敬的投资者您好！公司按照原定计划分步骤实施回购方案。同时，董事会已通过 2021 年度利润分配预案，有待股东大会通过，因拟分红金额较大，需统筹考虑公司流动资金情况，合理安排公司资金使用。感谢您的关注！

问题 4：张总您好，我是一名长期关注宁水的投资者，同时也是您的粉丝，在您身上我看到了女性企业家的魅力。虽然因为大环境影响宁水的股票不尽人意，但我始终认为宁水是一家被低估的宝藏公司，同时我也想问问 21 年公司业绩的主要贡献来自哪些方面？

回复 4：尊敬的投资者您好！虽受到宏观整体环境、行业发展节奏、产业相关环境、疫情、上下游等诸多因素影响，但在公司上下努力下，全年智能水表营业收入同比增长 8.37%，

	其中，NB-IoT 水表销售数量同比增长超过 30%，营业收入同比增长 15.99%。国内尤其西南、华东、华北等地区增幅明显，其中华东、西南大区销售收入同比增长近 40%。感谢您的关注！ 问题 5： 张总，您好！首先感谢公司上市后因为股价低迷实施回购，在黑天鹅事件频发的情况下，公司保持稳健经营表示感谢！我请问公司两方面事情，一是公司目前在建的智能水表可否今年按预期投产，二是投产后公司对 2023 年产能释放预期如何？非常感谢！ 回复 5： 尊敬的投资者您好！虽然受疫情影响，但公司所有募投项目包括智能水表扩产项目仍预计在原定时间内按计划完成并顺利投产。原定募投项目目标为扩产 405 万台智能水表，公司近两年已通过产线升级、自动化改造等措施提升产能；预计扩产项目投产以后，产能将进一步提升。感谢您的关注！ 问题 6： 公司大股东有减持计划吗？ 回复 6： 尊敬的投资者您好！公司将严格按照交易所规定，解禁后如收到大股东计划减持的通知，将及时发布减持计划等相关公告。感谢您的关注！ 问题 7： 请问徐总，其他收益-应退增值税是否包含水务系统软件的退税？或只是与软件嵌入式的硬件销售有关？ 回复 7： 尊敬的投资者您好！其他收益-应退增值税主要是与嵌入式软件相关，感谢您的关注！ 问题 8： 张总您好，请教两个问题。①公司上市募投项目年产 405 万台智能水表项目，目前进度如何？什么时候能够达产？②面对智能水表缺芯的情况，展望 22 年，公司是否有采取措施来改善？ 回复 8： 尊敬的投资者您好！虽然受疫情影响，但公司所有募投项目包括智能水表扩产项目仍预计在原定时间内按计划完成并顺利投产。公司目前已在部分芯片供应方面增加新的合作伙伴，并在技术方案上做了新的技术改进，同时在原材料
--	--

	库存方面做了一定数量的备货。从目前的来看，芯片的供应不影响智能表产能。感谢您的关注！ 问题 9：王总，三川 二级市场 PE 25 倍，宁水只有 15 倍，公司经营业绩又这么好，这么好的品牌公司，二级市场这样的情况，你们就不感觉对不起股东,如果卖股票像水表有这样的知名度，公司不应该这样的表现。 回复 9：尊敬的投资者您好！公司二级市场股价受多种因素影响。公司将继续专注主业、稳健经营努力提升投资者回报，同时积极加强投资者关系管理，加强投资者沟通，将公司价值充分传达给资本市场。感谢您的关注！ 问题 10：王总，您好！非常感谢您以及宁水人一年的努力！我希望咨询关于公司应收账款管理问题，随着公司业务规模扩大，公司应收账款增速和占比似乎都在提高。请问公司针对应收账款管理是否会推出新的措施，以便降低应收账款占营收的比例？ 回复 10：尊敬的投资者您好！公司应收账款占比上升，主要原因是公司目前智能水表销量占比提高，我们的客户是以国内水司为主，其资金受财政资金拨付影响，也一定程度上影响了付款进度。公司已经采取设置客户信用额度、并且加大应收账款的考核力度等措施，来缓解应收账款上升势头。感谢您的关注！ 问题 11：王总，您好！很高兴看到公司智能水表销量持续提升。我希望咨询：与竞争对手相比，除了渠道层面的优势之外，宁水智能水表产品和功能层面是否具备差异化的优势？非常感谢王总！ 回复 11：尊敬的投资者您好！公司多年来专注于水表产品的研发、生产、销售，掌握水计量产品核心技术，重视产品技术与质量稳定， 充分理解客户需求，不断创新，结合新技术为客户开发定制差异化产品，<宁波牌>水表得到客户充
--	---

	分认可。感谢您的关注！ 问题 12：张董事长，贵司经营业绩在这环境下应该说比较不错，为什么公司这么好的品牌，但股票市场每天都很低的换手率，没有看到公司与资本市场的积极沟通的动作，虽然我们不关注几个月的股价波动，但是公司的做法，让人寒心，是否只注重实体经营，二级市场自生自灭？ 回复 12：尊敬的投资者您好！公司二级市场股价受多种因素影响。公司将积极加强投资者关系管理，加强投资者沟通，将公司价值充分传达给资本市场，也欢迎您随时与我们交流。感谢您的关注！ 问题 13：徐大卫先生好！留意到同行不时公告巨额中标合同，相对应宁水公告中标信息金额远逊，但事实上以年报营收记录对比看，宁水中标情况远为优胜。请问该情形是否自愿披露的口径随意性较大导致，比如某司将未来若干年意向合同金额作为口径披露，而宁水立足于有执行力的标段合同披露？谢谢！ 回复 13：尊敬的投资者您好！关于中标合同金额的披露界限与口径，公司是严格遵守并执行了监管及相关法律法规对信息披露的要求。未来公司将继续充分结合实际经营情况与法规的要求，积极履行信息披露的义务。感谢您的关注！ 问题 14：张总，您好！目前公司尚在智能化的业务转型和投入期，应该需要一定的资金储备，但公司今年规划实施高比例的分红，请问公司董事会在选择资金使用方向时，为何未考虑将资金投入研发或业务方面？非常感谢！ 回复 14：尊敬的投资者您好！公司董事会在拟定分红预案时，已充分考虑公司未来经营资金使用情况，满足研发和业务投入是公司在进行资金预算时考虑的重点。感谢您的关注！ 问题 15：王总您好，我想请问一下今年行业发展节奏相比去年有无发生变化，以及公司主动采取了哪些方面的措施，
--	--

	在智能水表玩家越来越多的情况下，稳固以及提升公司智能水表的市场份额？ 回复 15：尊敬的投资者您好！受疫情影响，行业整体发展节奏有所放缓。在此背景下，公司积极采取措施，在市场建设方面稳步推进，进一步加强渠道及大客户建设管理工作；在技术方面积极推进主流产品性能提升、功能优化，加快智能3.0产品及智慧水务业务研发进度，不断强化技术力量储备建设；在生产方面，布局自动化改造，提高生产效率。同时，在内部管理方面，公司持续推进信息化管理，利用人才建设赋能转型发展。感谢您的关注！ 问题 16：王总，您好！随着水表行业向仪器智能化和服务系统化方向拓展，需要有专业的人才从事设计研发工作。请问公司在此方向的人力资源建设的现状和规划情况如何？非常感谢！ 回复 16：尊敬的投资者您好！公司员工中目前共有博士研究生7位，硕士研究生64位。2021年，公司积极引进了海外技术专家，同时与多家高校、研究机构开展产学研合作。未来，公司仍将继续强化人才引进与培育机制。感谢您的关注！ 问题 17：王总好！关注到水司作为宁水客户端，其采购必须符合其资本开支的节奏，有统计所有上市水司的在建工程和固定资产均以相当乐观速度增长，水司在建官网必然与采购水表呈现函数关系。2021 营业不如年初预期，基建不能轻易叫停，但仪器仪表的配套可以有节奏放缓，谷底挤出波峰，请问这种节奏波动是否会导致随后几年挤出水表景气？谢谢！ 回复 17：尊敬的投资者您好！十四五规划下，国家依然对一户一表工程、节能减排、新型城镇化建设、智慧城市、阶梯水价、漏损管控、管网改造等项目大力推进，并出台了不少利好政策。行业整体方向确定性强，智能化计量仪表及系统解决方案的市场需求依然旺盛，驱动行业及公司发展。但是整体
--	--

	落地节奏目前受疫情及基建产业投资速度影响。感谢您的关注！ 问题 18：王总好！留意到三川智慧的应收账款天数和宁水发生重大差异，三川一年以上应收超过一半，而宁水绝大部分账期落在一年以内。请问，这个差异并非产品结构所能解释，是否能理解为基于竞争力的挑客策略？谢谢！ 回复 18：尊敬的投资者您好！公司在水务行业深耕六十余载，产品在行业内有很好的口碑，公司提供的产品质量稳定，性能优异。客户粘性较强，通常在商务谈判中能争取到较为优惠的支付条款。感谢您的关注！ 问题 19：马总，回购是否在窗口期不可以？ 回复 19：尊敬的投资者您好！根据相关法规规定，上市公司以集中竞价交易方式回购股份的，在下列期间不得实施：上市公司年度报告、半年度报告、季度报告、业绩预告或业绩快报公告前十个交易日内。感谢您的关注！ 问题 20：我们注意到提升漏水检测与管理进而降低管网漏损率是水司当前迫切的需求，与之业务相关的和达科技营收和业绩也高速增长，请问贵司的智能水表 1.0 或 2.0 的嵌入式软件是否集成了这块功能？ 回复 20：尊敬的投资者您好！漏损管控是水司目前迫切需求之一，但需要软硬件结合的整套解决方案。公司智能 1.0、2.0 水表是此解决方案的重要组成部分。除硬件产品之外，结合软件平台、水力模型以及管网非开挖修复技术，公司正致力为水司提供整套解决方案。感谢您的关注！ 问题 21：唐总，您好！作为独董，您可否谈谈过去一年您认为公司令您满意的地方，以及您认为公司在什么方面还存在缺陷有待提高？非常感谢！ 回复 21：尊敬的投资者您好！宁水集团常年来规范发展，战略定位明确，专注主业，稳健经营，长期保持行业领先地位，
--	---

	不断创新。下一步，公司仍应在智慧水务方面加快发展，引领行业发展重要方向。感谢您的关注！ 问题 22：尊敬的董事长您好，我想问下，关于超声水表未来的发展公司怎么看？公司有无进行相关布局，谢谢。 回复 22：尊敬的投资者您好！公司在超声水表领域布局已有十余年，2021 年公司集中力量推进智能 2.0 的技术完善，并形成超声、电磁大小口径多型号产品的批产与推广，进一步优化通讯模块的匹配，推进射流表性能优化、澳洲超声小表订单研发等工作。目前，大口径超声水表在行业内已逐渐开展普及应用，而客户对小口径超声水表的应用仍存有一定疑虑，产品面临决产品长期稳定性与可靠性等技术问题。总体而言，超声水表在市场上仍处在小面积使用的状态，渗透率较低。未来当技术进一步成熟后，超声水表发展预计将进一步规模放量。感谢您的关注！ 问题 23：王总好！根据披露数据计算，2021 年智能表单块制造费用和人工成本均相对 2020 年显著降低，应该是智能化改造的积极后果，同时留意到机械表没有这个趋势，反而有轻微上升。请问是否指向公司将重点放在智能表业务而重新规划排产，还是机械表因为疫情出现订单断续导致成本提高？谢谢！ 回复 23：尊敬的投资者您好！公司近年加大生产智能化改造，在智能表研发生产方面有较大的改进，加之智能水表产量上升，生产规模效应，单位人工成本和单位制造费用有一定的下降。感谢您的关注！ 问题 24：张董好！留意到年报中，公司深思在水表产业环境遭遇重大不利时将如何寻找自身出路的描述，请问回到起点更加自信？谢谢！ 回复 24：尊敬的投资者您好！虽然 2021 年水表行业发展节奏受到部分制约因素影响，但从长远来看，预计未来水计量
--	--

	领域发展趋势依旧稳健；同时智慧水务作为朝阳产业，存在较大空间。接下来公司将进一步加强自身能力建设，持续提升竞争优势，以全面提升服务供排水企业的能力为目标，逐步转型发展为集智慧计量与营运、智慧用水管理、水质实时监控、管网调度、管网 GIS 定位系统等综合集成的具备智慧水务服务一体化解决方案的提供商。感谢您的关注！ 问题 25：张总，您好！目前水表行业市场竞争愈加激烈，请问公司在战略层面有何规划，以应对竞争？同时同行中有公司采取如水、电、气仪表同步拓展的策略。请问宁水是否有跨界拓展的规划？非常感谢！ 回复 25：尊敬的投资者您好！集团公司仍将维持原先战略规划方向及“三步走”战略不变，以全面提升服务供排水企业的能力为目标，逐步转型发展为集智慧计量与营运、智慧用水管理、水质实时监控、管网调度、管网 GIS 定位系统等综合集成的具备智慧水务服务一体化解决方案的提供商。短期，以智能硬件计量终端为核心业务，不断巩固并扩大市场占有率，提高智能水表渗透率。中期，逐步完成从制造业向“制造+服务”型企业的转型升级。从水计量硬件终端、新型管网技术解决方案和新一代 SaaS 化的综合水务云平台三大板块入手，软硬件结合提供智慧水务供水管网端智能化整体解决方案。长期，做好智慧水务顶层设计，逐步覆盖原水、制水、污水等其他相关水务领域，充分发挥强大且殷实的客户资源优势。感谢您的关注！ 问题 26：请问王总，下游水司使用宁水自研的水务管理系统软件情况，即大概占合作水司的比例及宁水系统软件的行业地位。注意到和达科技通过水务系统软件和智能终端的集成业务的发展大幅带动了智能终端和系统软件的大幅增长，贵司如何应付这种挑战？ 回复 26：尊敬的投资者您好！目前已有超千家的水司客
--	---

	户正使用公司的软件平台系统,无论是从水司用户规模还是在线水表数量看, 公司的软件平台在用户中均具有较强的影响力。未来, 公司将进一步转型升级, 全面提升服务供排水企业的能力, 逐步发展成为集智慧计量与营运、智慧用水管理、水质实时监控、管网调度、管网 GIS 定位系统等综合集成的具备智慧水务服务一体化解决方案的提供商。感谢您的关注!
附件清单	无
日期	2022 年 4 月 13 日