

证券代码：300021

证券简称：大禹节水

大禹节水集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：202204001

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（电话会议）
参与单位名 称及人员姓 名	天风证券吴立、国海证券张婉姝、中信证券罗寅、德邦证券高远、申万宏源证券张克、德邦基金石迎春、中信建投证券黄孝捷、玖兆投资汪志伟以及其他参与公司 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时 间	2022 年 4 月 25 日 15:00-17:00
地 点	同花顺路演平台、深圳证券交易所互动易平台
上市公司接 待人员姓名	董事长王浩宇先生，独立董事郑洪涛先生，首席科学家、研究院院长高占义先生， 副总裁、董事会秘书陈静先生，副总裁、财务负责人宋金彦先生
投资者关系 活动主要内 容介绍	公 司 本 次 2021 年 年 度 网 上 业 绩 说 明 会 通 过 同 花 顺 路 演 平 台（https://board.10jqka.com.cn/rs/pc/detail?roadshowId=1000193）与深圳证券交易所互动易平台“云访谈”栏目（http://irm.cninfo.com.cn）举行。本次业绩说明会同时是深圳证券交易所系列业绩说明会“乡村振兴新崛起主题”的特定活动之一。本次业绩说明会不涉及公司应披露未披露的重大信息。本次业绩说明会对事先征集的投资者普遍关心的问题、以及投资者在互动平台上提出的问题进行了答复。主要问题及回复如下： Q：乡村振兴是我们的国家战略，从脱贫攻坚全面转向乡村振兴。公司的业务是否有具体涉及乡村振兴的业务领域，公司在乡村振兴中将扮演何种角色？可以为乡村振兴做出何种贡献？ A：首先，大禹节水深耕中国农村 22 年，对全面取得脱贫攻坚胜利有着比较深刻的认识，是亲历的参与者和实践者。脱贫攻坚发挥的是制度优势，依靠行政力量，以财政为主，但对于未来的乡村振兴而言，单纯依靠自身财力或者中央转移支付来实现是绝不可能。应该研究以改革开放的思路，激活市场、激活要素、激活主体，依靠市场化机制和手段解决基础设施投融资问题，加快形成财政优先保障、金融重点倾斜、社会资本

积极参与的多元投入格局。这也就是习近平总书记“十六字”方针里的最后四个字“两手发力”。我们以从业企业的视角、通过市场和政府两手发力的投融资机制，在国家乡村振兴大业中做出更多有益尝试，努力贡献自身力量。

其次，大禹节水的企业使命是“让农业更智慧、让农村更美好、让农民更幸福”，主营业务是“三农三水”（农业高效节水、农村污水处理、农民生活用水），从成立至今二十余年以来，公司的使命和经营发展与我国乡村振兴事业一脉相承、相伴同行，公司作为农业农村基础设施的建设者，公司所提供的产品和服务是乡村振兴不可或缺的，公司在以下几个方面为乡村振兴贡献力量：第一，推动实现农业现代化：参与农业生产基础设施建设，为乡村振兴提供旱涝保收、高产稳产的高标准农田，深度参与大中型灌区续建配套和现代化改造，夯实农业现代化硬件基础。发展智慧农业，推动新一代信息技术与农业生产经营深度融合；作为专业的农业科技和服务公司，对外输出农业科技和服务支持；参与土地流转、推动现代农业产业园建设，推进农业现代化。第二，推动乡村振兴，必须加强基础设施建设，特别是水网、乡村道路、公共体育文化设施等的建设，提升农村供水保障，通过参与中小型水库等稳定水源工程建设、农村供水项目的建设提升改造，便利农民喝上放心水。第三，着力解决农村污水、垃圾等突出问题，改善农村人居环境，完善农村生活设施，补齐农村生态建设短板，通过发展绿色农业和整治人居环境，促进乡村文化振兴，最终实现乡村产业振兴和人才振兴。

Q：大禹节水公司的名字非常霸气，一听就是和“治水”、“节水”、“水利”密切相关。近期水利部发布了一系列有关水利建设、农田水利节能灌溉、防洪减灾、灌区建设改造等不少政策。公司作为农田水利领域龙头上市公司，对此有何具体的布局和业务规划？谢谢！

A：公司深耕农水领域，历来重视和紧随国家有关产业政策。近来中央明确将水利作为适度超前开展基础设施投资的重要领域，重点推进灌区现代化、防洪减灾体系、数字孪生等具体领域。一是灌区现代化方面，大禹节水顺应水利部关于大中型灌区续建配套改造和数字化灌区新建的发展方向，率先完成灌区现代化建设领域的先行布局与技术积累，在云南丙间灌区、山东簸箕李灌区、宁夏引黄灌区、河北洋河二灌区、甘肃丰乐河灌区、新疆渭干河灌区、安徽淠史杭灌区等多个灌区已有实际项目实践及技术积淀。二是防洪减灾体系方面，大禹节水积极推动现代化信息技术和农水在多个应用场景的高

度融合，包括防汛抗旱、应急管理、水联网、水生态平台等不同需求背景的数据采集、应用软件及其 SaaS 服务及解决方案。三是数字孪生方面，公司集合研发骨干力量，已经开展了流域、灌区、水利工程、水旱灾害防御等方面数字孪生技术应用的研发实践，实现了部分项目试点和先行先试建设工作，按照需求牵引、应用至上、数字赋能、提升能力的总体要求，建立物理水利及其影响区域的数字化映射，实现预报、预警、预演、预案下的智慧水利桥梁纽带。

Q：公司 2021 年度的收入和订单情况都非常良好，现金流更是取得了亮眼的成绩，但是利润释放缓慢，请问具体原因是什么呢？

A：原因是多方面的，从整体上来讲，未来的利润收入会更加趋于匹配一致。（1）全产业链布局带来的管理费用以及人才团队带来的影响。从 2018 年以来，我们更多在做模式、地域、产业链上的布局，这造成管理费用有比较客观的增长。此外，由于我们在 2020 年、2021 年在内部的数字化项目上投入比较多，在项目端现金流管控的支持作用上有非常明显的体现。另外，在人才和团队上，我们目前的布局是 5 个区域总部，18 个区域公司，集团下面的慧图科技有 13 个分支机构，设计院下面将近 10 个分机构。随着全国、全产业链布局的加深，我们的管理费用随之上升。（2）可转债核算的影响。公司转债发行的票面利率很低，根据会计准则，在核算的时候会按市场化利率来核算它的财务费用的状态，这部分的影响金额大约在 2,000 万左右。（3）信用风险准备和资产减值提取。根据政策，随着订单量的增大，应收账款计提的基数随之增大，绝对金额上也就随之增加。这一部分的的影响金额在 5、6 千万的水平，由于计提和冲回存在时间差，因此从更长的周期来看，是会逐渐趋于平缓的。（4）研发投入。我们整体在研发上也在做重点投入，这类投入的绝对金额没有三项期间费用的绝对金额高，我们也仍然会继续重视和加强这方面投入。（5）产业链布局。未来在设计板块领域还会做更多的延伸和拓展，投入整体上也是稳定和趋稳的状态。其它板块产业链布局已基本形成，特别是农田水利领域内基本上达到了龙头水平。（6）毛利率有所下降。一方面由于今年原材料上涨和人工上涨，另一方面由于省份地域疫情频发造成的成本投入受到影响，导致整体毛利率有所下降，不过整体来说毛利率是稳定的，在未来更平稳的状态下这个影响预计会逐步减弱。

Q: 今年的“一号文件”提出,要求全力抓好粮食生产和重要农产品供给,稳定全年粮食播种面积和产量,确保粮食播种面积稳定、产量保持在1.3万亿斤以上。请问公司是否会参与其中?

A: 全国农田有效灌溉面积是10.37亿亩,占到耕地面积的54%。在54%的灌溉面积里面,生产了全国75%的粮食和90%的经济作物。大中型灌区是国家粮食安全的重要保障,大中型灌区有效灌溉面积优先打造成高标准农田。高标准农田的建设标准不断提高,用于农田建设的中央资金更加集中,在项目的规划上更倾向于整县推进、灌区推进的方式,在更加系统化、规范化、专业化的同时,推行投、建、管一体化,对市场的运营能力提出了更高的要求,行业逐步呈现向头部企业聚拢的趋势。公司在灌区和高标准农田建设衔接领域抢占先机,率先完成灌区现代化领域先行探索与技术积累,在云南丙间灌区、山东簸箕李灌区、宁夏引黄灌区、河北洋河二灌区、甘肃丰乐河灌区、新疆渭干河灌区、安徽淠史杭灌区等多个灌区已有实际项目实践及技术积淀。

根据公司2021年所承接的现代化灌区项目,总结其有以下几个特点:一是市场规模大,投资持续时间长;二是建设资金专款专用,更有保障;三是业务形态更专业、复杂,包括自动化控制系统和计量系统等,没有一定技术积累无法从事这项业务,而这正好可以发挥大禹节水的技术优势。四是信息化在现代化灌区业务中发挥重大的价值。大禹节水的信息化团队可以在其中发挥重大作用,公司目前拥有较多的智慧水利行业专家,尤其在智能灌区场景拥有行业领先的研发能力和技术水平。

2021年、2022年两年全国范围内新建1亿亩高标准农田,此外高标准农田建设标准进一步明确和提高有关标准,2023-2030年期间每年仍将支持新建和升级改造约6000万亩高标准农田。公司作为该领域里的优势企业,将在政府政策和中央资金的直接支持下,进一步做好做稳该项业务基本盘,加大整县推进综合解决方案的推广力度,扩大全国范围内市场份额。

Q: 公司在2021年年度报告中提到科技创新和加大研发费用投入,请问贵公司在技术创新方面取得哪些成果?

A: 公司拥有全国优秀院士专家工作站、节水灌溉产业技术战略联盟、国家和地方联合工程实验室、节水灌溉技术研究院和节水灌溉技术研究中心四个科研技术创新平台。公司的技术研发领域广泛遍及全产业链条,作为牵头人单位荣获国家科技进步二等

奖，目前已拥有近 500 项专利、超 50 项科研成果和近 300 项软件著作权。2021 年度，公司作为牵头单位顺利完成“十三五”国家重点研发计划西部牧区高效节水灌溉技术与集成应用项目的验收通过。

2021 年度，公司的研究院与供应链板块、慧图科技和农环投集团开展协作，实现了多项智能硬件产品的突破。研究院的“禹滴”、“禹慧”系列物联网水表，慧图科技的“测控一体化闸阀”，农环投集团的“农村污水处理专用 MBR 平板膜”等自主研发的核心产品相继投产，形成了业务线的协同发展，推动了集团各板块一体化融合的新格局。

Q: 我们关注到公司控股子公司慧图科技公众号连续推送关于信息化 SaaS 云产品和数字孪生有关情况介绍, 请问这方面具体建设状况如何，取得哪些阶段性成果？

A: 第一是关于 SaaS。在国家全面推进乡村振兴的背景之下，公司控股子公司慧图科技引进一批高端研发人才，组建了水利信息化 SaaS 云产品的团队，开发垂直型 SaaS 产品。在公司现有信息化系统产品的基础上，开发实施中小水库预警预报云平台、农村污水处理智能监控云平台、现代化灌区云平台、农村人饮智慧供水云平台、高标准农田监测云平台等五大 SaaS 化产品。现已完成 SaaS 云平台基础建设，业务线云平台等方案设计工作。

慧图科技 SaaS 云平台的建设目标是为水利、水务、环保各级单位、水行业公司及农业、保险、交通、旅游等涉水领域客户提供基于 SaaS 模式的云计算服务，为客户减少或免除 IT 硬件及基础软件的投资从而专注应用提供平台，使系统集成商免于维护和建设高成本的软件开发队伍，并及时为客户提供先进稳定的软件及服务。

第二是关于数字孪生。水利部李国英部长上任后多次提出数字流域、数字孪生工作对于水利事业的重要性。目前慧图科技数字孪生项目组团队已近 60 余人。在“需求牵引、应用至上”的指导思想下，与多个流域、水利、灌区、水旱灾害防御等相关管理部门进行了深入的沟通交流，进行了流域、灌区、水利工程、水旱灾害防御等方面数字孪生技术应用的研发实践，湖南欧阳海灌区、北京朝阳区水系连通、甘肃丰乐河灌区等数字孪生项目进展顺利，实现了部分项目成果的预交付；同时在水利部和各省试点孪生项目上开展先行先试建设工作。

数字孪生在水利行业的应用是一个逐步推进、逐步完善的过程。在水利数字孪生的探索之路上，慧图科技将充分利用预报模型、调度模型、风险分析模型和水资源配置调

度模型等专业模型，构建业务规则库、历史场景模拟以及专家经验库等水利业务知识库，支撑各类场景的孪生应用，推动智慧水利向更高层次的应用和发展。谢谢。

Q：公司在过去几年里完成了两次资本市场融资，能否介绍下有关情况，以及未来这方面还有什么样的计划和打算？

A：公司于2020年8月完成6.38亿元可转债公司债券发行和上市，2022年3月完成3.00亿元简易程序非公开发行的发行和上市。刚刚完成的简易程序非公开发行是市场首例募满3亿元的小额快速定增融资。

根据有关规则，创业板上市公司可在年度股东大会时授权董事会办理以简易程序发行股票的有关事项。公司2021年度股东大会也将审议关于提请股东大会授权办理以简易程序向特定对象发行股票的议案。需要特别说明的是，该事项提请股东大会授权以及取得股东大会的授权，并不意味着公司已经启动简易程序发行股票的具体工作。根据规则，公司如需正式启动该工作，需在取得股东大会授权的有效期限范围内再行召开董事会进行审议。公司一贯坚持“资本服务战略”的原则，未来仍将严格遵循发展战略需求开展工作，努力为全体股东创造更多回报。

Q：水利部积极推动水利REITs试点，公司未来是否考虑发行水利REITs，加速助力全国水利建设？谢谢！

A：公司深耕农田水利，一直以来主动积极并深度参与了我国历次主要的农田水利投融资模式机制改革试点工作。公司高度关注基础设施REITs相关政策及动态，充分认识到基础设施REITs对拓宽水利领域投融资的重大意义。目前公司在水利部、云南省水利厅等单位的指导和支持下，积极协调和配合有关各方，与专业机构及相关单位一起重点推进资产整合梳理等具体事项。

Q：公司“三农三水三张网、两手发力共担当”的公司战略的内涵？

A：公司的各项业务紧紧围绕“三农三水三张网、两手发力共担当”的战略方向。“三农三水”指公司从企业使命出发所从事的核心业务领域，即农业高效节水、农村污水处理和农民安全饮水。“三张网”指公司针对“三农三水”业务领域提供的综合解决方案，也就是通过构建看得见的基础设施水网、看不见的信息网、看得见又看不见的服

务网，致力于解决中国农业、农村和水资源的不充分、不平衡问题。“两手发力”指的是“政府”和“市场”两只手共同发力，公司作为市场主体和社会资本在其中充分体现效率和专业运营优势。“共担当”指的是公司凭借由二十年业务实践所形成的三大核心能力得以与政府共同担当，互补共促，具体为方案整合能力、资本统筹能力和运营服务能力。

Q：您好，请问公司自认为是行业龙头企业，到底在行业内具备哪些同行业公司不具备的或者客户特别需要的核心能力？

A：公司通过二十余年的业务实践树立了领先的行业地位，主要体现在以下四方面：一是强大的方案整合能力。公司集农水项目诊断、规划、融资、设计、建设、信息化、智能制造、运营能力为一体，是提供产业链综合服务并为终端客户提供农田物联技术和运维管理增值服务支持的现代农业科技服务型公司。二是创新的资本统筹能力。公司是农田水利领域引入社会资本投资农田运营项目的先行者和领跑者，主导首个引入社会资本投资的云南陆良项目并不断丰富为“元谋模式”在全国范围内取得了良好示范性效应。三是专业的运营服务能力。公司是行业内为数不多的全国布局公司，针对不同地域、不同作物在全国范围内陆续拓展不同的特许经营和委托经营具体业务模式，打造了一批农水领域的专业运营服务团队；同时依托水网、信息网和服务网三网融合机制和各类现代信息技术，规模化降低运营服务成本，提升运营服务效率。四是现代化的智慧水务能力。公司是“水网、信息网、服务网”三网融合智慧发展模式的首倡者和践行者，经过多年的技术积累与项目运营，依托公司已经完成内部和外部资源整合的智慧水务平台慧图科技，公司具备完备的农水行业信息化综合解决方案能力。

Q：您好，公司旗下慧图科技有没有上市计划？慧图科技盈利模式主要是什么？

A：公司会根据实际情况推动慧图科技实现证券化，不排除在未来时机成熟时推动慧图科技独立 IPO。慧图科技是国内水行业信息化的专业龙头公司，依托云应用、大数据、物联网、人工智能专注于为水行业客户提供透彻感知、全面物联、整合共享、智能应用等智慧水利服务。业务领域涵盖智慧灌区、智能节水灌溉、农村人饮安全、河（湖）长制、水库安全、水及早灾害防御、水资源管理、山洪灾害等相关业务领域，具有智慧水务行业软件研发与销售、系统集成以及技术服务的全产业整合能力和竞争优势。

Q：公司目前在手订单有多少？具体有哪些亮点项目？

A：公司将于 2022 年 4 月 28 日披露《2022 年第一季度报告》，请您届时关注，感谢您的建议与关注。

Q：公司在产业链布局方面有什么优势？

A：公司主要产品包括滴灌管（带）、过滤设备、输配水管材及管配件、污水处理设备等 9 大类、30 多个系列、近 1,500 个品种的农村水利产品，基本覆盖了国内农村水利行业重要品种，是国内生产农水产品品种最齐全的企业之一。近年来，公司积极布局“三农三水”全产业链，逐步建立健全八大业务板块，建立从项目诊断、规划、设计、投资、建设到运营管理，提供涵盖农业节水、农村污水、农民饮水等领域的全产业链集成服务，不同业务板块之间高效协同运作。在提供品类齐全产品的同时，公司可针对用户需求提供节水灌溉工程的设计、施工、运营管理等服务，在市场愈发考察企业在工程、融资、运维和渠道建设等多领域整体竞争实力的背景下，大禹节水以全产业链发展凸显产业布局优势。

Q：公司十四五目标如市场收入，盈利和市值目标如何？

A：2022 年是国家“十四五”和公司“六五”战略关键之年，公司将严格围绕“六五”战略规划目标，突出关键、把握重点，坚持以利润为中心、以现金流为抓手。全年保持战略定力，强化制度体系建设，对标行业内外企业的管理模式对比公司现行制度的短板、漏项，结合集团“六五”战略规划，对存在问题和不足的制度，有针对性地调整优化完善，着力补上制度短板，让制度与公司的发展相匹配。优化市场布局，以大项目为抓手创新营销，在确保高质量订单的前提下，持续巩固成熟市场、优势领域，优化市场布局，加强新市场拓展力度。抓好现金流管理，持续提升项目管理能力，延续 2021 年项目管理的思路和经验，持续提升项目管理能力，打造优质工程为公司树立良好的品牌形象。完善激励机制，强化团队建设，筑牢安全防线，充分发挥绩效考核的风向标作用和激励约束作用，充分调动员工的主动性、积极性和创造性。强化团队建设，夯实人才根基。要坚持统筹在先、谋划在先、预警在先、评估在先，从生产安全、经营风险控制、廉政教育等方面入手，逐步筑牢安全防线，在管控中消除隐患、降低风险。

Q：公司有相关南水北调工程吗？

A：公司主营业务覆盖全国除港澳台地区以外的所有省份，积极参与南水北调工程项目。公司拥有水利水电工程施工总承包壹级资质、工程设计水利行业乙级资质，具备充分的工程施工能力和丰富的项目经验，有能力深入到南水北调的工程设计、施工和建设管理等业务环节中。公司会密切关注南水北调工程招标信息，积极参与投标。

Q：公司主营业务与乡村振兴是否相关？

A：公司主营业务领域为“三农三水”，即农业高效节水、农村污水处理、农民安全饮水。依托“水网+信息网+服务网”的全产业链资源，公司已发展为集农水项目诊断、规划、融资、设计、建设、信息化、智能制造为一体并为客户提供物联技术和运维管理增值服务支持的现代农水领域一体化解决方案服务商。公司为农业生产和农村生活提供基础设施，致力于农业现代化和农村人居环境改善，助力乡村振兴。

Q：公司今年的目标如收入，盈利和市值目标如何？

A：公司 2022 年目标收入盈利和市值目标完成数众多因素影响，具体请您及时关注公司定期报告。

Q：请问目前污水处理采用什么工艺？有研发污水处理剂产品吗？

A：公司目前的污水处理采用 A/O、A2/O、MBR 膜工艺、生物接触氧化、MBBR 工艺等单工艺或组合工艺进行生化处理，暂未研发生产污水处理剂相关产品。农村污水处理业务是公司推动实现水资源综合利用的重要一环，公司高度重视并持续推动技术升级。

Q：请问贵司目前污水处理采用什么工艺，有没有研发生产污水处理剂等相关产品？

A：公司目前的污水处理采用 A/O、A2/O、MBR 膜工艺、生物接触氧化、MBBR 工艺等单工艺或组合工艺进行生化处理，暂未研发生产污水处理剂相关产品。农村污水处理业务是公司推动实现水资源综合利用的重要一环，公司高度重视并持续推动技术升级。

Q：公司在节水灌溉技术方面有哪些储备，处于行业什么位置？

A: 无论从经营业绩、市场布局、项目规模还是从技术储备、模式引领等方面, 公司在我国节水灌溉行业均处于绝对领先地位。技术储备方面, 公司聚焦于滴灌精量控制核心技术和产品, 近年来专注于物联网等现代信息计划与农业水利结合以及面向“三农三水”领域提供整体解决方案。公司拥有专利和软件著作权 562 项, 承担实施了国家“863”计划、“948”计划、西部专项计划、重点产业振兴计划等 40 多项国家和地方重大科研专项, 荣获国家科技进步二等奖、省部级科技进步一等奖等百余项奖励和荣誉。

Q: 公司股权高度集中, 是否会影响资本的参与而使股价长期低迷。

A: 投资者您好, 不会影响, 股权集中或者大股东的存在在一定程度上有利于公司的经营激励, 进而提高公司的决策及时性。公司作为创业板首批上市公司, 一直以来非常重视保护投资者合法权益, 积极召开业绩说明会, 以各种形式与投资者保持紧密沟通, 集思广益收集对公司有利的合理化建议, 在日常经营过程中发挥重要作用。

Q: 贵公司小额快速融资的具体答应情况如何? 发行价格打了几折?

A: 就公司 2021 年度以简易程序向特定对象发行股票事项, 公司和主承销商已经启动发行并已确认发行竞价结果, 具体情况参见《第五届董事会第六十次(临时) 会议决议公告》。公司和主承销商于 2021 年 12 月 21 日向符合条件的投资者发送了《认购邀请书》, 发行期首日(即发行定价基准日)为 2021 年 12 月 22 日, 簿记日为 2021 年 12 月 24 日。本次发行定价基准日前 20 个交易日的均价为 5.55 元/股, 因此根据规则本次发行底价为该均价的 80%即 4.44 元股。根据竞价结果, 本次发行价格最终确定为 5.12 元/股, 相当于基准日前 20 个交易日均价的 92.25%; 本次发行的认购倍数为 4.26 倍, 即本次报送认购意向的资金规模约为 12.78 亿元。本次发行规模为 3 亿元, 为创业板首例按顶格 3 亿元完成募集的小额快速发行, 最终确认的主要投资者为 JP 摩根、银河证券、华夏基金、中信证券等 14 名投资者。本次发行竞价结果充分体现了投资者对公司未来价值的高度认可。

Q: 公司在风险管控方面做了些什么?

A: 公司已建立起完善的风险管控制度, 并配备专业力量坚决贯彻实施, 其中包括: 公司成立了合约管理部, 重点参与公司各类合同的具体评审工作, 对合同内容涉及的法

律风险、经济性、业务合规性等进行审核、识别及评估，强化合约事前控制；公司强化了法务团队力量，以诉讼案件和应诉案件为抓手，开展员工法律专业知识的培训，为公司提供专业化的法务支撑；对于公司投融资业务，公司充分进行项目调研，掌握项目真实信息，加大执委会、投决会的精细度，保障投资决策的科学性、合理性、合规性；公司持续加强廉政建设和反腐力度，加大内部审计的覆盖面，建立健全风险预警和监控机制，建立完善资金管理、特资采购、人事编制、工程项目建设等重点领域制度规定，预防职务犯罪。公司会严格落实各项风险管理制度要求，严控风险，以保障公司安全、平稳、快速发展。

Q：公司技术和人员有哪些优势？

A：公司通过不断的技术积累和人才引进，逐渐汇聚行业和资本各界专家，建立包括工程、技术、智造、市场、资本的核心业务团队。公司设有大禹研究院，配备教授级等高端人才 30 多名，拥有全国优秀院士专家工作站、节水灌溉产业技术战略联盟、国家和地方联合工程试验室、节水灌溉技术研究院和节水灌溉技术研究中心四个科研技术创新平台。公司的技术研发领域广泛遍及全产业链条，目前已拥有 500 多项专利、 50 多项科研成果和 50 项计算机软件著作权，能够为现代农业一体化解决方案提供科技支撑。公司自有的综合性智慧水利云平台和管理体系具有精准感知、广泛联接、科学决策、智能管理等特点，可以实现对农水项目全周期和农产品可追溯的管理，帮助提升科学化决策与调度管理水平，推动农水物联网全面建设和加快中国农业现代化进程。公司已在滴水均匀、自动过滤清洗排污、毛管布设、系统控制、精量滴灌、铜祛根防负压抗堵塞等领域形成了核心技术能力，产品性能已跻身国际先进行列，同时形成了覆盖“三农三水”全产业链的自动化信息集成处理系统。科研技术创新和成果转化提升了公司的核心竞争能力，增强了公司的研发创新实力，巩固了企业的行业领先地位。

Q 请问公司去年订单井喷，到年底大概 50 多亿元，这些订单的执行周期大概多久？

A：公司不同类型和规模的订单执行周期不尽相同，政府采购/EPC 类项目的建设周期为 3-9 个月左右，BOT 等特许经营类项目的建设周期可能超过 1 年，比如 2-3 年。

Q：公司有回购股票计划吗？

A：投资者您好。请及时关注公司相关公告。

Q：和华为合作怎么样了？有没有成果？

A：公司与华为公司就战略合作协议中合作领域内的各项合作正在稳步推进中，双方共享市场，共同打造农水信息化一体化解决方案，并且已经在灌区水库、智慧水务和农村污水项目等项目上产生较多合作成果。

Q：公司的十四五目标如收入，盈利和市值目标如何？

A：2022 年是国家“十四五”和公司“六五”战略关键之年,公司将严格围绕“六五”战略规划目标，突出关键、把握重点，坚持以利润为中心、以现金流为抓手。全年保持战略定力，强化制度体系建设，对标行业内外企业的管理模式对比公司现行制度的短板、漏项，结合集团“六五”战略规划，对存在问题和不足的制度，有针对性地调整优化完善，着力补上制度短板，让制度与公司的发展相匹配。优化市场布局，以大项目为抓手创新营销，在确保高质量订单的前提下，持续巩固成熟市场、优势领域，优化市场布局，加强新市场拓展力度。抓好现金流管理，持续提升项目管理能力，延续 2021 年项目管理的思路和经验，持续提升项目管理能力，打造优质工程为公司树立良好的品牌形象。完善激励机制，强化团队建设，筑牢安全防线，充分发挥绩效考核的风向标作用和激励约束作用，充分调动员工的主动性、积极性和创造性。强化团队建设，夯实人才根基。要坚持统筹在先、谋划在先、预警在先、评估在先，从生产安全、经营风险控制、廉政教育等方面入手，逐步筑牢安全防线，在管控中消除隐患、降低风险。

Q：您好，慧图科技基本业务情况，慧图和大禹哪些方面能够协同并能互相支持？

A：慧图科技基于自主核心的软件和硬件产品，运用云计算、物联网等新兴技术与水利、农业系统深度实践融合，形成物联网+智慧水利、智慧农业整体解决方案及自有知识产权核心产品，集成应用于水利和农业全维度信息化、自动化项目建设与运营。慧图科技现有业务分为三条业务线：智慧水利业务、智慧农业业务和智慧生态业务；公司与大禹节水相关智慧业务融合后，灌区智慧业务将逐步发展为公司的一条业务线。公司的业务区域主要覆盖北京内蒙、湖南、山东、吉林、辽宁、新疆、宁夏、湖北等多地域建立了分公司、子公司。（1）区域的补充 慧图和大禹有彼此可互相借助的市场资源，慧图优势区域集中西北区域：如新疆、宁夏；东北三省及华中鄂皖等省，在全国有

十多家分支机构；大禹的业务覆盖全国，有五大区域总部下辖 18 家区域公司，二者市场区域既有重合也有互补。两个公司可以深耕共同区域，也可互相拓展互补市场。（2）业务线的补充 大禹原有智慧业务主要服务大禹主业：高标准农田建设、农村水利和生态，智慧业务也就主要集中智慧农业水利和智慧生态。慧图是智慧水利的头部企业，如防汛抗旱、山洪灾害、水资源评价等软硬件方面居于行业领先，这是大禹所没有的。

Q：2022 年公司有什么大的目标动向吗？

A：投资者您好。2022 年是国家“十四五”和公司“六五”战略关键之年，公司将严格围绕“六五”战略规划目标，突出关键、把握重点，坚持以利润为中心、以现金流为抓手。全年保持战略定力，强化制度体系建设，对标行业内外企业的管理模式对比公司现行制度的短板、漏项，结合集团“六五”战略规划，对存在问题和不足的制度，有针对性地调整优化完善，着力补上制度短板，让制度与公司的发展相匹配。优化市场布局，以大项目为抓手创新营销，在确保高质量订单的前提下，持续巩固成熟市场、优势领域，优化市场布局，加强新市场拓展力度。抓好现金流管理，持续提升项目管理能力，延续 2021 年项目管理的思路和经验，持续提升项目管理能力，打造优质工程为公司树立良好的品牌形象。完善激励机制，强化团队建设，筑牢安全防线，充分发挥绩效考核的风向标作用和激励约束作用，充分调动员工的主动性、积极性和创造性。强化团队建设，夯实人才根基。要坚持统筹在先、谋划在先、预警在先、评估在先，从生产安全、经营风险控制、廉政教育等方面入手，逐步筑牢安全防线，在管控中消除隐患、降低风险。

Q：请问公司今年的收入和利润目标如何？

A：投资者您好，公司 2022 年目标收入盈利和市值目标完成数众多因素影响，具体请您及时关注公司定期报告。

Q：请问公司去年公布了和华为共同发布水利的方案，近期有成果吗？

A：公司与华为就战略合作协议中合作领域内的各项合作正在稳步推进中，双方共享市场，共同打造农水信息化一体化解决方案。公司与淮河水利委员会以及华为公司三方签署战略合作协议，三方将加强在智慧水利和网信管理领域的合作，服务数字孪生淮

	河建设、联合推进技术创新，为打造真正的水利、水务、农业数字孪生提供强有力的支撑和驱动。 Q：公司近几年销售回款状况如何？ A：最近几年，随着公司营业收入的快速增长，应收账款也相应增加，应收账款占营业收入比例处于合理区间。公司历来高度重视回款，从项目前期的客户履约能力分析和项目评审、付款条件审核到回款责任落实，各项目订单提成、各公司利润奖金、销售系统的绩效工资和回款完成情况严格挂钩，从而建立起整套有效的应收账款管理机制。由于公司主营业务的资金来源保障程度高，例如高标准农田建设以及高效节水项目，其建设资金由中央财政列支，不能履约回款的风险极小。 Q：贵公司对于国家水网工程建设是怎么了解的？ A：国家水网工程建设，利国利民，公司会做好主业，为国家水网工程建设贡献力量。 Q：公司业务中农水设计业务周期一般都是 1 到 2 个月回款吗？ A：公司农水设计业务回款期限具体根据项目而定。 Q：公司有设计无土栽培技术吗？ A：公司重视并具备包括无土栽培技术在内的诸多智慧农业技术储备和产品解决方案，其中无土栽培技术已在公司的智慧农业示范园区中成功应用。
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 4 月 25 日