

证券代码：300897

证券简称：山科智能

杭州山科智能科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	浙江泽芝资本、杭州倍格投资、海南盛悦基金、宁波源一智能装备、浙江泰洋科技、台州创投、杭州金投产业基金、杭金投钱运基金、浙江善正资产、浙江益恒投资、桐乡新都金控、浙江德创基金、中财招商投资、浙江恩坦产业；浙江广杰投资、杭州临芯投资、浙江浙大科创集团、浙江银华投资、诚投资本、杭州鸿贯资产、浙江浙能产业研究院以及个人高净值客户：林涛、陈军，黄孟博等。
时 间	2024年5月7日（周二）15:30-17:30
地 点	浙江省杭州市余杭区瓶窑镇蒿山路47号山科智慧园B座
上市公司接待人员姓名	1、董事兼董事会秘书：王雪洲先生； 2、证券事务代表：姚妙女士；
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观公司展厅； 二、同投资者进行互动交流，具体交流内容如下： 1、公司目前主营业务以水行业为主，未来是否考虑涉及或并购拓展电表和燃气表等行业？ 答：鉴于电表和燃气表市场比较成熟，竞争格局基本已确定，公司主业暂不考虑电表和燃气表业务的拓展；公司会围绕目前的主营业务做大、做强，但是未来不排除对其他产业的投资。

2、公司海外市场是如何拓展的，目前进展情况如何？

答：公司十分重视海外市场的拓展与维护，公司已有一支专业的国际贸易团队，一直在积极探索调研海外市场需求，并确定了几个重点目标市场；同时，公司研发团队也在积极配合该团队，加大海外市场的研发。目前，有些国家的项目已在试用阶段。

3、公司在污水版块是怎么拓展的？

答：在污水处理方面，公司通过科技智能化产品、技术和服务，有效支撑污水企业运营更高效、管理更科学、服务更优历。涉及到的业务有智慧污水运营体系、智能国际化实验室、碳源精准投加系统、排水管网智慧监测预警系统等。目前供水领域部分客户会和污水版块重叠，另外也在积极开拓各类污水处理厂和各排水公司。

4、公司在股权激励方面是否有安排？

答：公司在上市前做过一次股权激励，后期会根据企业的发展需求，选择合适的时机进行股权激励。

5、公司毛利率一直在 40%左右波动，可以结合毛利率结构和产品结构介绍下情况吗？行业市场竞争大，公司如何保持毛利率的？

答：公司毛利率波动和公司产品结构有着比较大的关系，智能远传水表的平均毛利为 40%左右，智慧水务管网智能设备的毛利为 50%左右。公司智能远传水表产品种类多，可以适用客户的不同应用场景，每种智能表的毛利率也不相同，例如摄像表技术难度大，市场上很少有同类产品，故此款产品毛利率较高。

公司在确保产品质量的前提下，加大研发投入和科技创新，核心器件已全面国产化；此外，针对原材料供应及价格变动风险，公司持续优化原材料供应链，采购人员也会密切关注原材料的市场价格走势，科学合理安排产供销周期，提高库存周转率，拓宽采购渠道，增强议价能，降低库存因原材料价格波动可能带来的风险。

目前各水司对产品要求提高，低价竞争的小型厂家在竞争中逐渐淘汰。

而且在 2023 年 11 月，中国计量协会水表工作委员会发布《关于共同维护水表行业高质量发展的倡议》，指出低价策略对行业长期高质量发展造成一定影响，呼吁业内企业树立行业发展的全局意识，抵制不正当低价竞争，逐步改善行业竞争态势。

6、公司主要营业收入中，各类产品体系对应的收入分别是多少？

答：2023 年，智能远传水表及计量传感器收入为 81%左右，智慧水务管网智能设备收入为 10%左右，智慧水务软件及系统等产品收入为 9%左右。

7、公司在介绍中提到确认收入有两种方式，这是行业规范还是公司可以自主做决定选择其中一种？

答：公司发出的商品，根据合同约定对商品有不同的收入确认时点：
(1) 不需要我公司安装的，客户收货时确认收入；(2) 需我公司安装的，安装后经客户验收合格确认收入。这二种验收方式主要是根据客户的需求来确定。客户自己有安装调试团队，一般会选择自己安装，这时以收货确认为主。反之，如需要公司负责安装调试，则以验收确认为主。

8、智能水表使用期限是多少？

答：智能水表的检定周期是参照水表执行，根据我国相关规定要求 DN25 及以下口径的不超过 6 年，DN25 以上及 DN50（含）以下的不超过 4 年，DN50 以上的不超过 2 年。但实际操作中大部分水务公司会根据强检的情况决定是否更换。公司产品实际可使用年限远超于检定周期。所以公司的收入来源除新建小区、老区机械表改造外还有周期换表。

9、公司研发经费是多少？面对激烈的市场竞争，公司的亮点主要体现在哪里？

答：创新是企业发展的动力，公司重视技术创新，重视技术的开发与利用。把技术创新作为企业发展的驱动力，公司每年研发投入占比处于行业前列，以保持产品先进性。公司近三年的研发投入金额占比如下：

	2023 年	2022 年	2021 年
研发投入金额 (元)	56,891,301.95	46,751,964.69	38,069,076.25
研发投入占营业收入比例	8.68%	8.29%	7.86%

公司重视产品在未来行业中的竞争，其结构的衍化和发展具有实用性和前瞻性，目前有多层次的产品结构，可以适应不同场景的多层次产品。公司在智慧水务各类产品上已具备较强的研发能力，多项技术处于领先地位如基于图像识别的计量表读数机电转换技术、管网检测技术等。此外公司和浙江大学、中国计量大学、浙江水利水电学院等各类院校开展合作，提升技术的先进和领先性，去电池化等重大课题已取得阶段性成果。

10、山科的前十的客户占其营收的比例是多少，或者前三，我想了解一下他的客户集中度。

答：公司年报中披露过前五大客户的占比情况，具体如下：

序号	客户名称	销售额（元）	占年度销售总额比例
1	第一名	56,800,054.85	8.67%
2	第二名	43,697,159.26	6.67%
3	第三名	38,443,421.60	5.87%
4	第四名	28,910,960.33	4.41%
5	第五名	24,141,129.21	3.68%
合计	--	191,992,725.25	29.30%

11、山科的应收比例超过 30%，现在政府资金紧缺，水厂的支付能力会不会受到影响？

答：公司目前 80%多的收入以智能户表为主，10%的收入以智能管网为主，目前为这两块收入的资金不需要政府拨款，所以对其支付情况的影响不大。

12、山科的客户采购是不是以招投标为主，应该都是国有的招投标，一般价格标的比重多少？公司在智能化业务是如何考虑？水务行业智能运行的空间如何？

答：目前客户采购主要是以招投标为主，水司会从企业实力，产品业绩、产品质量、产品价格等方面综合考虑，一般价格分会在 30%-40%为主。

	<p>公司智慧供水三大类产品群为：智能远传水表、智慧水务管网智能产品、智慧水务软件系统，公司会继续以智慧供水为根据地巩固智慧供水，着力拓展智慧污水和净水厂等智慧水务新领域，逐步覆盖从原水到污水，构建较为完整的智慧水务生态系统，开拓智慧水利和探索高品质直饮水，努力让直饮水、智慧水利和智慧污水多轮驱动公司发展。此外，根据公司目前所涉及的省份数据分析，智能水表的市場渗透率在 40%左右，且近几年智能水表整体发展稳定，另外国家对于智慧水利和智慧水务出台的政策较多，一旦发展起来，增速将会比较快。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 5 月 7 日</p>