

大禹节水集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号:

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华安证券 胡倩倩、 银华基金 张玲、 永赢基金 陆凯琳、 东方基金 龚洲加、 弘毅远方基金 华佩奇、 瑞奇期货 刘期彧、 东莞证券 黎云云、 首创证券 刘琳、 东海证券 张洺萁、 东北资管 邓辛凝、 凯丰投资 童帅、 太平证券 李广。
时间	2025年3月5日星期三
地点	线上
上市公司接待人员姓名	证券事务总监 姚键 证券事务副总监 王硕
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司介绍</p> <p>大禹节水成立于1994年，注册地在甘肃酒泉，2009年在深交所创业板上市，股票代码300021，是首批创业板C28家企业之一，深耕行业30年，发展至今拥有员工3000人左右，已发展成为覆盖规划设计咨询、智能硬件研发、投资建设交付、数字化软件提升、运营服务等全产业链的综合解决方案服务商。</p> <p>目前，公司市场布局形成了五大区域总部，完整覆盖全国除上海及港澳台之外的30个省份。</p> <p>公司主要业务场景分为三大类：第一类是水利，第二类是农业服务，第三类是生态环境。水利包括灌区现代化的建设、水利工程及城乡供水一体化等。农业服务，包括设施农业、高标准的农田建设、土地流转托管种植等。生态环境包括流域环境治理、农村污水处理、面源污染和盐碱地治理等。公司业务实现了农业水利紧密结合，彻底做到了从水源到田间的一贯式的服务。</p>

公司业务目前依托四大板块：大禹设计集团，大禹农水集团，大禹慧图集团，大禹装备发展集团。设计集团负责水利相关设计规划咨询；农水集团主要负责前期市场拓展，以及项目建设交付，有水利水电施工总承包一级资质，其下设有水管家公司，项目建设完毕后，由水管家公司统一运营管理。大禹慧图集团以数字孪生为技术手段，运用大数据、云计算、倾斜摄影、BIM、二三维GIS等高新技术手段，让水和信息技术深度对话。装备发展集团主要负责智能硬件研发制造（To B、To C业务为主，市场面向国内国外）以及国家及省部级科研项目实施。目前农水集团拥有员工1300人左右，慧图集团600人左右，设计集团500人左右，装备发展集团包括研究院和国际部共300人左右，集团总部员工100人左右。

近年背景事件：整个水利行业已连续三年投资超过1万亿，国债很大一部分也投向了农业和水利，整个大环境是较为利好。23年23·7流域性特大洪水发生后，国家对于防洪度汛工作高度重视。此外，国家高度重视的乡村振兴，粮食安全又是“国之大者”，必然涉及到水利工程的基础设施建设（保证有水可灌有地可种）和地利的发展（高标准农田建设等内容），同时也涉及基础设施建设后的运营工作。而目前运营实际上往往是最为核心且最为稀缺的部分，水利工程建设中不少重复性工作实际上是“有人没人管”“年久失修又要重新修补”等问题所致。公司目前对于业务布局及发展方向的期望是：基础的设施建设占1/3的体量，设计与信息化占1/3的体量，运营占1/3的体量。例如江西的梅江灌区，公司与三峡联合中标，业主看中的也是大禹的运营能力。公司在江西梅江灌区拿到了6个亿的田间工程、部分骨干工程及智慧化以及全部的运营，公司在行业中不可或缺的作用也就此体现出来了，特别是在民营企业发展动力方面。随着总书记“节水优先、空间均衡、系统治理、两手发力”的提出，大禹节水作为将农田水利引入社会资本的第一例，按照“先建机制、后建工程”的总体要求，在行业改革层面很好地发挥了民营企业的牵头作用。例如，2023年，水利部时隔4年的现场会在云南元谋召开，主题围绕“灌区高质量发展”，对公司“元谋模式”进行了深度调研及高度评价。模式创新+机制建立+水价改革得到了市场的广泛认可。23年底115号文的出台，明确了政府和社会资本合作项目中民营企业不低于35%的参股比例，对公司利好增强。

公司2024年订单已经连续四年站稳了50亿台阶，且营收回款向好。公司90%以上业务为to G政府端的业务，在去年一整年化债的影响下，回款仍然比较利好，首次突破了40亿元。

自19年在北京举办第一届节水论坛，公司已经举办了连续4年的节水论坛，20年在甘肃兰州举办第二届，23年在天津举办第三届，24年在济南举办第四届，演讲嘉宾包括水利系统的领导，专家、院士等，讲述最新的指导理念，交流最新的研究成果，输出最先进的解决方案；与会嘉宾1200余人，覆盖整个水利系统的人员，在整个行业的影响力愈来愈盛。

二、问答环节

Q：公司财务费用同比增长了39.74%，而且贷款规模也有所增加，请问公司是否有计划通过股权融资或者引入战略投资者来优化资本结构？

A：提到的应该是24年半年报数据。从这几年订单情况来看，相较于前两年我们的订单有非常明显的增长，因此流动资金方面确实会需要一些贷款的支持，总体来说费用还是比较可控的。同时我们非常重视回款，今年回款在40亿往上的规模。我们在22年进行了一个小额快速融资，后续不排除启动类似的融资计划，相对来说大禹整个的项目的推进和资本运作会寻找一个合适的节奏。

Q：24年的半年报中指出的海外项目毛利空间高一倍以上，但当前海外业务规模及具体区布局区域还未披露，请问公司是否已经建立了海外市场本地化团队呢？

A: 整个海外布局是公司一个非常重要的战略方向，海外市场方面像在中亚还有非洲一些地区我们现在是有本地化的团队，有中国过去的人员也会在当地进行招募。尤其在一带一路的沿线国家，在中东地区，哈萨克斯坦等一系列的国家交流会比较多。比如签署中哈实验室，并以这种据点的方式来推进。目前我们在柬埔寨也有具体项目落地，然后一系列的这样的动作也会在慢慢推进。但因为海外这边的体量目前还没有足够大，未达到公告的标准。说到滴灌产品大家都会想到以色列，但现在国内像大禹这样龙头节水灌溉企业的产品质量已经不输国外了。同时我们的成本和服务相对于国外这些企业来说，具有非常大的竞争优势。国际市场其实非常广大，特别是在一带一路的沿线国家，有广大的农田农业提升需求，而大禹可以为这些国家的农业提质改造做出贡献。所以我们现在加大投入，抓紧进行海外布局，争取有更多的海外订单持续落地。整体来看，我们在海外的竞争力是非常强的，前期成本上的投入会多一些，但海外的利润空间比国内高很多。

Q: 公司新签的订单数同比增长是比较快的，想问一下当前的产能是否能够支撑订单的快速增长，是否会有一个因为产能不足而导致项目延期交付的这样一个风险？

A: 大禹从17、18年左右每年十几亿新签订单，一步一步做到现在每年50亿以上新签订单，内部人员的配置会有相应的提升。公司的滴灌带产品生产线实现了高度自动化，按需生产，基本上没有库存周期。从项目落地角度，根据业务类型和规模会有不同节奏的安排。比如说像装备的一些销售或者是一些小型的订单，大概是能够在6个月到9个月就可以交付。较大项目可能会跨年，一般几亿以上订单，基本上建设周期会在1-3年，是一个逐步释放的过程，基本上不会有产能不足导致项目延期的情况。

Q: 水利行业非常受政策支持，公司目前是否有计划通过扩产或者是并购的方式来进一步抢占市场份额的？

A: 公司现在正处于行业机遇期。这几年整个水利行业的投资连续3年都稳定在万亿规模以上，整个行业从中央一级到省市一级的关注度、投入度都非常大，所以是行业非常重要的一个机遇期。而公司也是紧紧抓住这个战略机遇期实现快速增长。下一步公司希望在整个产业链的延伸上有所布局。公司在2014年的时候收购杭州院。因为水利行业是一个相对封闭的行业，而设计是这个行业切入的一个重要抓手。做水利所有的项目，设计资质非常重要，所以公司在收了杭州院以后，在整个水利行业取得了比较大的竞争优势。公司在2020年收购北京慧图科技，是水利信息化的一个非常好的标的。因为水利信息化是农业新质生产力的一个落点和抓手，它帮助水利引调水和农田灌溉提升效率、减少成本。AI在农水及防汛抗旱等方面也有非常重大的帮助。在慧图成功收购以后，也帮助公司在存量的历史订单方面有一个比较明显的提升。公司后续将利用好资本平台的优势在产业链的上下游及横向进行一个持续的扩展。

Q: 扩产的资金来源更多的是来自债务融资还是内部现金流？

A: 公司回款情况良好，内部现金流完全可以支持现有项目落地。未来可能考虑权益类融资以匹配增长的需求。

Q: 水利行业建设投资规模创新高，但是公司提到大量企业涌入导致毛利承压，公司有想过如何通过技术或者服务差异化维持市场份额吗？

A: 在当前背景下，水利行业资金明确，相对确定性较高，吸引不少企业涌入。但国家对于大项目质量要求高。公司凭借资质高、运营强、经验广等优势，与新进入企业形成差异化协作。现在行业门槛较低，许多新进入的企业涌入，

	<p>但缺乏运营经验，一些项目效果欠佳。政府已注意到行业的项目管理问题，未来可能出台政策规范市场，这将有利于公司这类龙头企业，有助于提高毛利，并扩大市场份额。同时公司的信息化和智能化的建设和投入也将为公司打造差异化服务，创造更优质的产品和服务，建立更高的竞争壁垒。公司也在持续关注并参与行业资质、标准制定与提升工作，保护市场，守护质量。</p> <p>Q：公司销售费用和管理费用的增长主要驱动因素是海外市场拓展还是国内业务的扩张？未来是否有压缩费用的计划？</p> <p>A：公司业务布局的开拓，区域布局的完善都需要前期投入。销售费用的增长与公司近这两年整体的营销布局相关，销售费用与公司订单呈正相关，订单的增长需要相应的销售投入。海外市场扩展的支出会有一些影响，但比例不算特别高。公司已经施行全面预算管理，将职能条线收归区域总公司管理，后续会加大管理力度控制费用。</p> <p>Q：公司应收账款规模比较大，回款周期和减值风险实际是怎么样的？</p> <p>A：应收照款虽然规模大，但是比例上还是很健康的。从 17、18 年十几亿订单到现在 50 亿订单，应收账款肯定会随着项目订单体量增长而增长。应收账款的账期以三年之内为主，会有部分老账，但几乎没有彻底的呆账或者死账。公司业务主要面向政府，政府可能会发生回款较慢的情况，但不会不兑付，且公司内部有专门的清欠小组负责应收账款的管理和催收工作。随着今年化债政策的推行，2024 年公司回款首次突破 40 亿元大关，持续向好。</p> <p>Q：公司对可转债转股的计划和考虑是什么？</p> <p>A：从上市公司角度考虑是希望可转债进行转股的。我们希望随着今年订单的不断落地以及业绩的释放，促进股价自然上行。公司可转债目前但尚未达到强制转股的条件。</p>
附件清单(如有)	
日期	2025 年 3 月 5 日星期三