

证券代码：301006

证券简称：迈拓股份

迈拓仪表股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-003

<p>投资者关系活动 类别</p>	<p><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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他</p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>东方财富证券高帅、张吉 上市行赵秋红李丹 天瑞万合私募 王钱维 卡比尔基金汤志伟 允朗投资查桢伟 贵山私募邱文杰 岱熹投资李俊 陆和投资陈雅婷</p>

	<p>善达投资许婷</p> <p>尚颀投资宋明</p> <p>华泰证券强军</p> <p>东北证券唐凯</p> <p>财联社徐笑言</p>
时间	2025年8月8日 14:00—16:00
地点	公司会议室
<p>上市公司</p> <p>接待人员姓名</p>	<p>董事长孙卫国</p> <p>总经理 张炜</p> <p>财务负责人 韩旭</p> <p>董事会秘书 赵云侠</p>
<p>投资者关系</p> <p>活动主要内容介绍</p>	<p>一、董事长介绍了公司发展及基本产品情况</p> <p>二、提问环节主要问题</p> <p>1. 公司产品除水表外，还有哪些产品？</p> <p>答：经过多年经营积累，公司现已形成智能水计量、智能热计量两大主线、覆盖管网/户用全口径范围、近千种规格型号的产品体系，广泛应用于城市供水、集中供热、消防安全等社会生活各个方面，在节能减排、能效管理领域发挥重要作用。主要产品包括超声水表、</p>

超声流量计、智能消火栓、超声热量表、智能衡流阀及其配套产品等。公司还自主开发了专项管理软件、智慧水务管理平台，为客户提供包括远程读取数据、分区计量漏损监测、渗漏监测，以及营收管理、报表统计分析等功能，满足其供水调度、产销差分析、漏损监测、收费管理等日常运营需求。

2. 公司客户构成？最大的优势和竞争力在哪里？

答：公司主要客户为供水、供热企业等公共事业单位。

(1)、公司在超声水表户表领域的先发优势明显，因此在超声水表市场份额占比较高。由于较早进入智能超声水表市场，公司积累了丰富的产品应用经验，且具备稳定运行 10 年以上的应用案例。公司大批量产品能够进入超声水表行业，是凭借长期的时间积累，以及技术团队秉持毅力、历经艰苦卓绝的努力与反复验证才得以实现的。

(2)、公司的核心竞争力主要有：

①产品的核心技术如超声波传感器、核心零部件、软件平台都是公司自主研发生产，产品成本方面有一定的优势。

②超声水表产品自身优势：一方面具有计量精度高、无磨损、压损小、始动量低、等方面优异特性，计量性能大大提升；另一方面，可进行双向流量计量、具备瞬时流量显示功能，能够实现流量实时抄读、管网漏损检测、压力在线监测、数据挖掘分析等功能，更好满足现代城市智慧水务管理需要。

③生产方面向上延伸，核心零部件生产牢牢掌握在自己手中；服务更加向下延伸，服务要更加的贴近客户，公司委派专门的售后人员及时的服务不同区域客户。

面对市场竞争和价格压力，公司采取了技术加营销的策略。公司重视产品的研发和质量，同时也在积极拓展销售渠道和提升销售

团队的能力。只有通过技术创新和有效的市场推广，才能在竞争中保持优势。

3. 海外市场拓展情况？

答：鉴于海外市场前期开拓沟通工作需要较长时间，大部分都是定制化产品，涉及的技术要求较为严格，海外市场在产品材质、通讯方式、协议对接、使用环境等方面与国内都存在一定的差别，产品开发后客户需要进行较长时间的试验、试用，然后才会批量采购，导致销售周期较长；公司一直积极开拓海外市场，虽无法呈现即时效果，但已初见成效。公司已获得欧盟 MID 工厂认证、欧盟 CE 资质认证、CNAS L16455 认可决定书等，并积极参加国外的展会，加大市场推广力度，未来海外市场发展前景广阔。

4. 在营销方面有哪些规划？又有哪些尝试？

答：公司积极制定市场营销战略及营销策略，快速的抢占市场，大力引进、培养高端技术人才，增加企业新鲜血液，进行营销队伍的建设，扩大销售队伍，增加销售能力。

为销售人员分配具体的销售目标，根据销售目标给予相应的股权激励，采取“铁三角”式的片区销售模式，销售+技术+售后服务相结合，开拓出新的销售片区。

5. 公司智慧水务布局如何？

答：公司智慧水务的布局较早，凭借对城市供水系统运维管理的理解和经验积累，结合超声水表的特点及下游供水企业的需求和运营模式开发出智慧水务综合管理服务平台，该平台通过对表务管理、营收管理、管网监控、供水运维等多个运营模块的有机整合、综合运用以解决数据孤岛问题，为客户整体运营的分析决策提供数据支撑。该平台不仅能够提供漏失率、产销差、能源消耗、营收数据等关键运营指标，及时反映客户投诉、报警等各类运营状况，还能自动生成产品质量、工时统计、定期工作报表等各类分析报告，从而

	形成服务于企业日常运营管理的综合智库。
附件清单（如有）	无
日期	2025年8月8日