

证券代码：603956

证券简称：威派格

上海威派格智慧水务股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与 单位名称	上海银湖资产管理有限公司、上海简顿私募基金管理中心(有限合伙)、上海莽荒资产管理有限公司、南京世明私募基金管理有限公司、福建滚雪球投资管理有限公司、首泰金信(长兴)投资管理有限公司、拓诚资本、上海博佰资产、华泰证券浙江分公司、东方财富证券上海分公司（以上排名不分先后）
时间	2025年9月11日至9月15日
地点	上海市嘉定区恒定路1号
上市公司接 待人员姓名	副总经理兼董事、董事会秘书何云喜
投资者关系 活动主要内 容介绍	<p>1、参观公司，大约花了40分钟参观公司展厅、车间等，了解公司情况。</p> <p>2、副总经理兼董事、董事会秘书何云喜就公司整体发展情况进行简要介绍。</p> <p>3、投资者提问环节</p> <p>（1）请介绍一下公司的业务结构和核心竞争力？</p> <p>公司作为智慧水务领域的领军企业，专注于提供从水源地到用户端的全链条智慧水务解决方案，依托物联网、大数据、云计算和人工智能等前沿技术，全面推动水务行业的智能化转型与升级。经过十余年在水务行业的持续深耕与专注发展，公司已从二次供水这一核心业务起步，逐步拓展为集智慧水务系统研发、整体解决方案设计、项目实施与全场景服务于一体的国家级高新技术企业。目前，公司业务涵盖智慧供水、智慧水务、智慧水厂、智能表计、空间计算等多个重要板块，全面服务于城市、乡镇及农村的各类用水场景，系统性地应对水资源管理、运营效率和服务质量等多维度挑战。</p> <p>核心竞争力方面，公司在供水设备市场占有率属行业第一梯队。持续高强度的研发投</p>

入是保持竞争优势的关键——公司上市以来年均研发经费上亿元，组建了一支 400 余人的高水平研发团队，以上海和武汉为核心研发基地，研发实力位居行业首位。团队积累了包括多项发明专利、软件著作权在内的丰富知识产权，构建了较高的技术壁垒。同时，公司具备从硬件设备到软件平台、从顶层设计到落地实施的一体化服务能力，能够为客户提供定制化、系统化的解决方案，有效提升水务运营效率与管理水平，形成了技术、市场、服务协同并进的综合竞争优势。

(2) 请介绍一下公司新投产的超声波水表产线及市场竞争力？

公司新投产的超声波水表产线是我们近年来在智慧水务领域重点投入的成果之一，年产规模可达 30 万台，整体技术水平和自动化程度处于行业领先地位。该产线深度融合了 AI 图像识别、机器人协同操作、智能在线检测以及全流程信息化管理等先进技术，不仅大幅提升了生产效率和产品一致性，还具备高度的柔性化生产能力，可灵活适配多种类型水表的共线生产，更好地满足不同市场与应用场景的定制化需求。

在市场竞争方面，公司始终坚持以技术和质量为核心，虽在业务规模上暂未达行业最大，但我们在自动化产线建设、产品技术创新与智能化水平等方面具备明显优势。超声波水表本身具有计量精度高、长期稳定性好、低始动流量等特点，契合智慧城市、城乡节水改造等政策导向，产品性能和质量表现已处于行业第一梯队。

2024 年，智慧表计业务已占公司整体收入的 5.6%，未来随着该产线产能释放和市场拓展，该项业务有望成为公司新的重要增长极。我们将持续依托技术积累和智能制造能力，进一步强化在超声测流、数据采集、能耗管理等核心环节的竞争力，为客户提供更可靠、更智能的计量产品和服务。

(3) 请您详细介绍一下近期在连云港赣榆落地的威派格河图 AI 项目？

威派格河图 AI 项目是我们智慧水务领域的一项重要创新成果。赣榆项目的核心引擎是威派格河图 AI 平台赋能的五大智能体，其构建了覆盖从“感知-分析-决策-执行”全链条的智能水务生态。五大智能体分别是：①大屏数字人：它是智慧交互的“总指挥”，可通过引力魔方控制器联动大屏、PC 与手机，瞬间调取数据。②智能指标助手：是决策分析的“最强大脑”：管理人员通过语音提问，系统秒级定位问题。③工单智能体：是基层效率的“革命者”：操作员对着手机语音指令，工单瞬间生成并派发。④水务知识百问百答：是企业智慧的“传承者”：融合行业规范与企业多年经验及客户自有知识，构建独一无二的企业知识库。⑤应急预案智能体：是安全防线的“守护者”：洪涝预警发布，自动生成处置方案，并向受影响社区推送停水通知。赣榆项目不仅是公司河图 AI 的首单成功落地，更是公司以科技之力破解水务行业痛点的缩影，更为全国水务数字化转型提供了可复制、可信创的范本。

(4) 请介绍一下公司收入下滑的原因和未来降本增效措施？

2024 年度，公司收入及净利润较上一年度有所下滑，盈利能力指标处于历史低位，清晰地反映了传统业务模式的压力以及向新技术、新解决方案转型所必须经历的投入阵痛和战略换挡期。这种业绩表现是宏观经济环境波动、行业特定周期以及公司自身主动进行深层次战略调整与业务转型共同作用的结果，短期内的利润表承压可以说是转型过程中的必然现象，更多地反映了公司正处于一个投入期和蓄力阶段。

2025 年上半年，公司经营性现金流量净额达到了-7,762 万元，同比 2024 年同期的-3.04 亿元，实现了超过 2.2 亿元的巨幅改善。主要源于管理层高度重视并专项部署的应收账款清收工作取得了突破性成效。2025 年上半年，公司回款金额同比增加约 0.42 亿元，并且其中超过 70%是对 2024 年及以前年度形成的历史旧账的成功清收。极大地缓解了公司的运营资金压力；其次，这些历史账款的收回，使得前期基于审慎原则已计提的坏账准备得以大量冲回，这部分冲回直接计入当期利润，对利润表产生了积极的正面贡献。

与此同时，公司“全面贯彻各项降本增效战略部署”的努力同样结出了硕果。在 2025 年上半年，通过持续推进精细化管理，优化人员结构、严控各项经营费用及采购成本支出等一系列精准举措，公司预计实现了同比高达 0.5-0.8 亿元的降本成效。有效地对冲了收入端的部分压力，为亏损收窄做出了直接贡献，更标志着公司的运营效率和成本控制能力上升到了一个新的高度，内在的“健康度”正在持续提升。此外，公司处置部分长期股权投资取得投资收益约 675.71 万元，也展现了在资产优化和资源配置上的灵活性。

2025 年上半年，公司在手订单较去年同期相比预计增加约 1.49 亿元左右，为 2025 年下半年乃至 2026 年的收入反弹提供了坚实且确定的保障，充分展示了市场对智慧水务解决方案的持续认可和公司的市场拓展能力。公司通过积极主办及深度参与多场行业展会、高端论坛等活动，有效提升了品牌知名度和市场影响力，这为后续业务的持续拓展奠定了良好的基础。

展望未来，威派格将继续保持战略定力，进一步落实降本增效举措，优化资源配置，全力以赴推动经营效益持续改善。

同时，公司近期推出 2025 年度员工持股计划，计划覆盖董事、监事、高管及核心骨干员工，总规模不超过 3,681.04 万元，解锁条件与公司未来三年（2025-2027）的业绩目标进行绑定，要求净利润分别不低于 0.30 亿元、1.00 亿元、2.00 亿元，营业收入分别不低于 13.00 亿元、15.60 亿元、18.72 亿元。这一设计将核心团队的利益与公司的长期价值创造深度捆绑，真正形成了“风险共担、利益共享”的格局，极大地增强了管理层与员工推动公司实现高质量发展的使命感和责任感，为提升企业核心竞争力、保障战略目标的实现提供了强大的内在动力和制度保障。

(5) 请介绍一下智慧水务系统和市场空间？

威派格的智慧水务系统整合了智慧水务综合管控平台、供水综合调度平台、管网错峰

	<p>调储管理系统及漏损管理平台等功能，旨在帮助水务公司有效解决运营中的核心问题。该系统在数据层、协议层等底层技术上均实现了自主研发，并结合 AI 技术显著提升了整体智能化水平。从市场空间来看，中国智慧水务市场在 2024 年已达到约 579 亿元的巨大规模，并且预计未来几年将保持高速增长，展现出广阔的发展前景和商业机会。各地水务公司对信息化转型存在强烈需求，公司凭借在该领域的技术积累和市场优势，具备显著的发展前景和业务拓展空间。</p> <p>(6) 南通的智慧水厂业务有哪些竞争优势，未来有哪些看点？</p> <p>威派格在南通的智慧水厂生产基地在成本控制和建设效率方面具备显著优势，以威派格投资的模块化水厂为例，其不仅降低了建设成本，还实现了快速安装与部署。该业务主要面向农村饮用水市场，市场需求持续旺盛，发展潜力巨大。伴随国家每年在水利领域上万亿元的投入，相关市场前景持续看好。目前，公司正积极参与部分水司的“十五五”规划撰写，通过引入 AI 技术帮助水司应对核心运营难题，推动水务系统向智能化、高效化方向升级。预计该业务在未来将保持较高增长速度，成为公司重要的增长动力。</p> <p>(7) 公司的市场地位和客户优势有哪些？</p> <p>公司在水务行业拥有良好的声誉和广泛的市场认可，多年来积累了扎实的研发能力和丰富的项目经验，为行业的专业人才培养和技术发展做出了积极贡献。公司已在全国主要城市设立分支机构，具备高效的产品推广与服务体系支撑能力，能够及时响应不同区域客户的需求。公司与各地水务企业建立了长期稳定的合作关系，并通过完善的销售与服务网络持续拓展市场覆盖。</p> <p>(8) 公司是否有出海计划？</p> <p>公司目前正稳步推进出海计划，未来拟通过出口智慧表计与智能化模块化水厂等产品，逐步拓展国际市场。在推进过程中，公司考虑适时设立海外销售公司，并引入具备当地经验的人才，以更直接地布局和经营海外业务。市场拓展将重点围绕“一带一路”沿线及其他发展中国家展开，并积极寻求与当地合作伙伴建立合作关系，以实现快速、稳健的进入国际市场。其中，智慧表计产品将作为优先推出的品类。</p>
<p>风险提示</p>	<p>以上如涉及公司所处行业发展趋势、公司发展规划等相关内容，不代表公司或公司管理层对行业发展、公司发展或业绩的预测和承诺，不构成公司或公司管理层对投资者的实质性承诺，敬请广大投资者注意投资风险。</p>
<p>日期</p>	<p>2025-9-15</p>