证券代码：920964　　证券简称：润农节水　　公告编号：2026-075

河北润农节水科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、 投资者关系活动类别

□特定对象调研

□业绩说明会

□媒体采访

□现场参观

□新闻发布会

□分析师会议

□路演活动

√其他 (线上交流会)

二、 投资者关系活动情况

活动时间：2026 年 11 月 6 日

活动地点：线上会议

参会单位及人员：东吴证券股份有限公司、华安基金管理有限公司、国海富兰克林基金管理有限公司、南方基金管理股份有限公司、创金合信基金管理有限公司、汇添富基金管理股份有限公司、华夏基金管理有限公司、银河基金管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、申万菱信基金管理有限公司、华泰证券（上海）资产管理有限公司、山东神光咨询服务有限责任公司、东吴证券（香港）金融控股有限公司、平安基金管理有限公司、上海宁泉资产管理有限公司、太平洋资产管理有限责任公司、易方达基金管理有限公司、招银理财有限责任公司、富国基

金管理有限公司、中国国际金融股份有限公司、万家基金管理有限公司、汇华理财有限公司、瑞达基金管理有限公司、中银基金管理有限公司、宁银理财有限责任公司、北京颐和久富投资管理有限公司、中国人寿养老保险股份有限公司、华夏理财有限责任公司、嘉实基金管理有限公司、德邦基金管理有限公司、太平资产管理有限公司、上海东方证券资产管理有限公司、中信期货有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、长城基金管理有限公司、财通证券资产管理有限公司、信达澳亚基金管理有限公司、富安达基金管理有限公司、兴业证券股份有限公司、圆信永丰基金管理有限公司、工银安盛人寿保险有限公司、海富通基金管理有限公司、东方证券股份有限公司、上海非马投资管理有限公司、华宝基金管理有限公司、睿远基金管理有限公司、华泰保兴基金管理有限公司、华福证券资产管理有限公司、开源证券股份有限公司、野村投资管理（上海）有限公司、融通基金管理有限公司、上海常春藤资产管理有限公司、建信基金管理有限责任公司、长盛基金管理有限公司、深圳国金永恒私募证券投资基金管理有限公司、西部证券股份有限公司、阳光资产管理股份有限公司（排名不分先后）

上市公司接待人员：董事、总经理丁辉俊先生，董事、副总经理、财务负责人（总会计师）陈立先生，董事、董事会秘书范亮先生，财务总监杨文博先生

三、 投资者关系活动主要内容

本次交流会上公司就投资者关心的问题进行了回答，主要问题及回复情况如下：

问题 1：公司六月份公告的几个重大中标项目目前的进展情况如何？

回复：您好！公司于 6 月公告两个湖北地区中标项目：一是随县高标准农田项目，中标金额 3.35 亿元；二是宜城项目，项目总金额 3.87 亿元，该项目为联合体中标，公司负责实施的合同份额为 1.2 亿元。两个项目均属于高标准农田建设。目前两个项目均在田间施工阶段，按合同约定进度有序推进。项目后续如发生重大变化，公司会按要求及时履行披露义务。

问题 2：公司应收账款的具体情况如何？

回复：您好！截至三季度末，公司应收账款余额为 8.21 亿元，净值为 6.14 亿元，整体坏账计提比例为 25%。公司已按照信用风险特征组合计提应收账款坏账计提，涵盖了 100%的应收账款。其中，三年以内的应收账款余额为 6.23

亿元，三年以上的应收账款为 1.98 亿元。

问题 3：公司在应收账款清理和回款方面有哪些成果？

回复：您好！公司在前三季度冲回了较多坏账准备，销售回款达到 8.3 亿元，同比增长了 100%以上，经营活动现金流状况良好。一方面是因为公司加大老款的清收力度，效果显著；另一方面是因为新中标的项目整体质量较高，部分项目有一定比例的预付款，回款情况良好。

问题 4：高标准农田行业的竞争格局如何？公司在行业内的市占率情况是怎样的？

回复：您好！高标准农田项目多由地方主管部门分区域分批招标，同质化程度较高，竞争比较激烈；智慧农业或 EPC+O 的高标农田项目，对企业履约能力、技术、资金及后期服务等综合实力要求更高，竞争门槛相对更高；管材板块产能充足，价格竞争激烈；智能节水装备赛道迎来发展风口期。目前国内没有权威第三方机构持续发布统一统计口径的市占率数据，无权威数据支撑公司在全国市场的占有水平。公司下一步将依托智能节水装备、管材自产、投建运管一体化及大股东农业全产业链优势，持续优化项目结构，管控经营风险。

问题 5：公司在技术研发方面有哪些重点方向和具体进展？

回复：您好！公司重点围绕三个方向推进技术研发：一是智慧农业物联网管理系统的优化升级，通过校企合作联合开发智能软硬件，提升田间管理智能化程度，新增遥感监测、无人机多光谱信息采集、电子围栏等功能；二是对系列化智能水肥一体机的研发，与农业农村部规划设计研究院合作转化技术成果，研发的设施栽培高精度智能水肥一体机已在云南蓝莓种植市场应用，大田领域研发了集成式水肥一体化首部、再注入式比例施肥机及液体肥专用施肥机等设备，丰富了产品矩阵，相关技术成果已在高标准农田建设及粮油作物单产提升项目中规模化推广应用；三是高性能输配水管材及灌溉带的研发，通过优化配方和加工工艺，持续提升产品性价比，新增贴条式滴灌带产品。目前公司承担省级科研计划项目两项，均顺利实施，2026 年公司获授多项专利技术和软件著作权，参与标准制定两项，另有多项专利正在申报审查中。

问题 6：公司当前的区域中标结构是怎样的？未来的市场开拓重点是什么？

回复：您好！2026 年截至 9 月底，公司中标项目区域结构如下：华中地区中标金额占中标总额的 65.9%，其次是西北地区，约占中标总额的 18.9%，华北、东北、西南等地区也有项目中标。后续公司将持续巩固现有市场，同时积极在其他区域抢抓项目机会，重点推进新疆区域市场开拓。市场拓展受各地项目投放、行业竞争等因素影响，拓展成效存在不确定性，重大项目公司将按规定及时披露。

问题 7：公司未来几年的发展战略规划是怎样的？有哪些考量？

回复：您好！公司将继续立足高标准农田、农田水利、节水灌溉装备主业根基不动摇，围绕耕地与水利两大主线，探索向耕地运营商方向升级。业务层面，一方面持续做优做强现有的工程与装备制造基本盘，优化项目结构，重点发展投建运管一体化业务；另一方面持续关注盐碱地综合利用、农业微生物土壤改良、智慧农业、品牌农事服务等赛道，通过产学研合作补齐技术短板，培育新的业务增长点。同时审慎研判海外市场拓展机会。实现路径上坚持内生业务增长与投资并购相结合。

问题 8：公司的业务发展路线具体包含哪些内容？

回复：您好！公司业务发展主要分为三条路线：第一条是工程+产品路线，工程主要是高标准农田、农田水利类工程，约占主营业务收入的 70%；产品围绕智慧农业、水肥一体机、管材和滴灌带（管）展开，目前正在巩固研发、生产、销售及售后服务体系，今年相比去年在工程质量和产品体系上均有进步。第二条是运营+服务路线，运营方向包括高标准农田建成后的规模化种植，以及水利工程建成后的运维管控，同时涵盖盐碱地治理、沙漠治理相关运营，目前公司已完成在内蒙古科右前旗 1 万亩土地连续三年的种植，产量效益同比提升明显。未来计划在区域连片高标准农田实验基础上，吸引当地种植大户或技术人员参与种植，提供订单和服务。第三条路线是投资并购和科企合作，主要是面向具备科技含量和迭代能力、能面对终端市场并具备一定市场体量的领域。

上述业务发展路线为公司现阶段发展安排，新业务、试点项目受政策、气候、农产品价格、技术适配性等多重因素影响，落地效果存在不确定性。

河北润农节水科技股份有限公司

董事会

2026 年 11 月 9 日