

投资者关系活动记录表

证券代码：300021

证券简称：大禹节水

大禹节水集团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	☐ 特定对象调研 ☒ 业绩说明会 ☒ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 研分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 一对一沟通 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与人员	国投基金 何钢，华新金控 陈泓西，东方财富证券 黄孝捷，金沙江弘禹资本 兰云，中国银河期货 郎羽，含章基金 李贵林，中信证券 李天雄，华福证券 尚硕，银河证券 陶贻功、张玲、张家谊，同花顺 杨伟杰、田忠良，北京金塔 王丹，北京风炎投资 王鹏，中财融商 王文华，金元证券 杨宜霏，光大证券 殷中枢，东方财富证券 郁暲，北京三和宏信 张君晓，金泰资本 张丽红，瑞颐投资 张艳宏，广发证券 张子俊，西南证券 赵磐，中邮证券 翟大伟，上海证券 刘薇，中航证券 彭海兰，
时间	2025 年 4 月 28 日 15:00-17:00
地点	大禹节水北京研发中心 万得 3C 平台、大禹节水官方视频号、大禹节水投资者关系视频号
上市公司接待人员	董事长：王浩宇 副总裁、董事会秘书：陈静 副总裁、财务负责人：宋金彦
投资者关系活动主要内容介绍	大禹节水集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 4 月 28 日(星期一)下午 15:00-17:00，在万得 3C 会议、深圳证券交易所“互动易”平台举办了 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会，并就投资者在本次说明会中提出的相关问题进行了回复，主要内容如下： Q1、董事长您好，水利应该是强政策导向的领域，今年年初，国家又先后发布了《高标准农田建设方案》和《农业强国规划》，公司如何看待其对于公司自身和行业的意义？另外“软建设”是今年的热词，农业水利作为发展较为

传统的产业，更需要“软建设”的加持。请问公司对于“软建设”怎么理解？对我们未来几年的订单获取会有什么样的影响？

回复：

投资者您好，首先，国家对于农田、水利的政策力度持续加大：

《逐步把永久基本农田建成高标准农田实施方案》，到 2030 年，力争累计建成高标准农田 13.5 亿亩，累计改造提升 2.8 亿亩，统筹规划、同步实施高效节水灌溉，新增高效节水灌溉面积 8000 万亩；到 2035 年，力争将具备条件的永久基本农田全部建成高标准农田，累计改造提升 4.55 亿亩，新增高效节水灌溉面积 1.3 亿亩。

《加快建设农业强国规划(2024—2035 年)》提出农业农村现代化迈上新台阶，农业科技装备支撑持续强化。到 2035 年，农业强国建设取得显著成效，农业现代化基本实现：推动逐步把具备条件的永久基本农田全部建成高标准农田。全面推行农业用水总量控制和定额管理，深入推进农业水价综合改革。农业强国规划将农业提升到了和制造业同样的高度，类似于十年前提出的“中国制造 2025”，未来十年农业将是国家最大的投资发展方向。我们要有充分的行业自信，企业自信，团队自信和模式自信。

其次，超长期国债和专项债支持，项目资金来源有保障。

《政府工作报告》指出，2025 年中央预算内投资拟安排 7350 亿元，用好超长期特别国债，强化超长期贷款等配套融资，更大力度支持“两重”建设；支持和鼓励民间投资发展，规范实施政府和社会资本合作新机制，引导更多民间资本参与重大基础设施、社会民生等领域建设，让民间资本有更大发展空间。

第三，“软建设”的提出，对于民营龙头是巨大的利好。

发改委 3 月份提出《关于进一步加强水利领域“软建设”有关工作的通知》，这个通知将给行业内带来深刻的变革。《通知》提出要着力从项目组织实施、水价、投融资、建后管护等方面下功夫，推动“两重”项目落地：

组织实施要体现整装推进，“两重”项目必须按照整体谋划、整合内容、整装推进、整周期维护的要求推进；大型灌区与高标准农田衔接。

水价要突出需求牵引，探索实行供需双方协商定价。健全以农业水价形成机制为“牛鼻子”的灌区分类政策供给体系。

	投融资方面要注重发挥市场作用，破除民营企业公平参与市场竞争的各种障碍，鼓励和吸引更多社会资本特别是民营资本，通过募、投、建、管一体化推进参与工程建设运营。 建后管护方面要聚焦构建长效体系。形成贯穿项目全生命周期的责任体系，确保责任到位、职责明晰。 “软建设”的提出对行业如久旱逢甘霖，民营龙头的竞争优势将得到充分释放。我们坚信，凭借公司的雄厚实力与前瞻视野，定能在未来的发展中大放异彩，为投资者创造更大的价值！谢谢。 Q2、董事长您好，公司去年营收增长迅速，公司是否处在了一个营收快速增长的区间？另外，与营收的增长相对的是公司整体利润并没有与营收规模匹配，整体利润率较低，主要是什么原因，后续两年会有如何变化？公司的信息化和设计这两块业务成长性和毛利率都较好，未来公司对整体几块业务的占比规划如何？谢谢 回复：投资者您好。首先，关于营收增长趋势。公司近年来营收增长较快，24年首次站上40亿元的台阶，主要受益于国家“节水优先”战略的持续推进、农业现代化及智慧水利行业的政策红利，以及公司在全产业链布局 and 全国市场拓展的成效。在水利方面，水利行业作为国家重点投资领域，持续获得特别国债等各类政策和资金的支持，全国水利建设投资已连续三年每年超过1万亿元，2024年更是创下历史新高，达到1.35万亿元，现代化灌区改造得到了高速发展。在农业方面，我们知道80%的高标准农田都在灌区里，近年来，每年高标准农田的建设规模都在3000亿元以上。今年以来，《高标准农田方案》和《农业强国规划》等政策的相继出台，对规模、资金进行了进一步明确，对高标准农田的建设提出了新的要求。公司连续三年都保持了订单获取规模在50亿元的体量，订单的充沛保障业绩确定性，公司在2025-2027年有望保持营收的快速增长，并迎来业绩释放期。 其次，关于利润较小的原因及未来变化。（1）毛利率下滑：在现在的大环境下，水利和农业的投资相对确定，吸引到大量的行业参与者，竞争日益激烈，导致项目平均毛利率下滑，部分项目质量也出现下滑，出现了“建管脱节”的问题。另外，公司为主动争夺市场空间，优先保障市场占有率，牺牲了一部分项目的毛利。（2）公司当前费用水平较高：销售费用、管理费用均因公
--	---

	司进行全国范围内的布局而出现上涨，而财务费用因项目的快速推进和可转债利息的增加上涨，对本年度净利润造成一定影响。但总体来看，目前费用已经达到了一个顶峰。 政府主管部门已经充分意识到“建管脱节”导致的一系列严重问题，将进一步推动有关政策文件陆续出台，强化制度创新、推动技术标准动态升级、严格资质准入门槛、建立行业自律机制，有效提升行业整体“建管结合”的水平，预计未来行业项目毛利率有望逐步回升。预计这将促使行业毛利率逐步回升，公司的利润也将逐步释放。 公司今年水利信息化和设计业务整体收入接近 10 亿，这块相对于农水业务毛利率较高。水利信息化和设计业务近年来都保持了较好的增长，预计随着智慧水利的推进，收入增速将继续维持，帮助，公司高毛利的项目比重逐步提升。未来公司的规划是农水的工程业务收入占比 1/3，水利信息化和设计业务占 1/3，运营业务占 1/3，从而形成一个较为稳定良好的经营和利润结构。 公司将根据市场变化动态调整业务策略，始终以股东利益最大化为导向，兼顾规模与效益平衡。谢谢！ Q3、董事长您好，公司现金流在 24 年大幅改善，还是很突出的成绩，主要是哪些原因造成的，政府的化债政策影响情况如何，是对水利和农业行业更有倾斜吗？今年是否会持续？另外就是公司应收账款总额还是有所增加的，如何看待这个情况？目前整体结构如何？应收账款中出现实质性坏账的情况是怎么样的？ 回复： 投资者您好。公司今年经营性现金流净额为 5.97 亿元，在同行业中非常突出： （1）公司今年花大力气加大应收账款回收和清欠力度，取得了良好的效果； （2）政府的化债工作对公司回款帮助很大，政府有钱会率先支付农田、水利等民生基础设施支出；（3）预计 2025 年化债工作将继续深入，政府欠款情况也将得到有效缓解。 其次，公司虽然应收账款总额略有上涨，到 36 亿元，但应收中一年期以内的是 20 亿元，1-2 年期的是 8.6 亿元，所以加起来 2 年期以内的应收占比 80%，整体非常健康。 公司的大部分订单和应收账款来源以政府单位、国有企业为主，项目前期已
--	--

	经过可行性分析论证或财政承受能力论证，项目建设资金来源保障落实度较高，特别是中央资金的应收账款回收率还是非常高的，所以为更加客观、公允地反映公司财务状况和经营成果，去年进行会计估计变更，如针对中央资金，综合考虑其信用等级与偿还能力，将预期信用损失率确定为 1%。我们认为这样更符合公司的实际情况。谢谢。 Q4、公司您好，公司可转债还剩一年到期，公司对于转债是如何规划的，是否有信心和能力完成转债的赎回或到期兑付工作？ 回复： 投资者您好。公司大禹转债转股期限截止时间为 2026 年 7 月 27 日。截至 2025 年 4 月 25 日，公司共有 66.95 万张“大禹转债”完成转股，剩余 571.05 张。目前，公司完全具备可转债兑付能力，公司在手订单充足，对未来经营前景充满信心，并将通过优化经营、提升股东回报、加强市场沟通以及实施股份回购、股权激励、现金分红等方式，推动公司投资价值合理反映公司质量，持续积极促进转股进程。若未来触发可转债强赎条件，公司将结合市场情况等因素综合考量，根据相关规定履行审议程序并及时披露。 国家发展改革委发布的《水利中央预算内投资专项管理办法》提出，将增加发行超长期特别国债，更大力度支持“两重”建设，将水利支持范围拓展至全国大中型灌区、大中型引调水工程。公司正迎来产业政策和资金环境的双重利好，有望持续巩固并拓展当前订单规模，进一步增强公司的盈利能力和资金实力。谢谢。 Q5、董事长您好，中美贸易形势紧张，请问公司今年在国际业务有哪些既定安排？美国关税对公司有无影响？公司对于国内和国际业务的展望？ 回复：投资者您好。目前公司几乎不受美国关税影响。 在当前全球关税战加剧的背景下，大禹节水补短板 and 增加内需的属性，以及政策的强支持性，资金的充足供给，都促使我们成为抗击市场不确定风险因素中的确定性成长要素。 另外，公司加速海外布局。公司在去年加速拓展“一带一路”沿线国家及新兴市场，公司已在东南亚、中亚、中东、拉丁美洲、非洲等地设立海外公司或办事处，在哈萨克斯坦、沙特、赞比亚、巴基斯坦等国设立常驻点，在全球多个国家建立超过 15 家经销商渠道，主要覆盖中亚、中东、东南亚、非洲
--	--

	等重点市场。海外市场毛利相对较高，公司正在抓紧布局，并已有综合项目开始落地转化。公司当前海外战略兼具防御性（规避关税风险）与进攻性（抢占高毛利市场），通过“一带一路”沿线布局实现持续增长。未来将强化本地化运营能力，平衡风险与收益，以巩固在全球节水市场的领先地位。谢谢。 Q6、董事长您好，注意到公司在业务子集团做了调整，目前软件、硬件、设计、建设交付、运营都非常清晰，我们看到公司陆续有 Deepseek 接入，声波增雨器的研发等，公司的主要研发实力如何？声波增雨器今年的市场预期情况如何？未来公司科技创新的方向在哪块？谢谢。 回复：投资者您好。公司坚持“科技赋能、创新驱动”战略，充分发挥战略咨询委员会作用，为公司战略决策、业务发展方向、新业务领域拓展提供智慧支持。 公司在科研平台建设方面，拥有“节水灌溉技术与装备国家地方联合工程实验室”国家级科研平台，拥有“农业农村部智慧农业节水灌溉装备重点实验室”等 14 个省部级科研平台；在国家科研项目承担和成果转化方面，承担省部级及以上科研项目 13 项。 在产品研发与技术改造方面，公司围绕用户需求与体验对现有电动蝶阀、智能灌溉控制器、超声波水表、滴灌管滴头以及高效智慧微灌云服务管理平台软件系统等软硬件产品进行研发、改进； 在“产学研”方面，公司与清华大学团队联合研发的声波增雨器，该设备融合现代声学、气象科学和环境科学等多项技术，具有成本低、响应快、无空域限制、环保无污染等优势，是解决干旱半干旱地区水资源短缺问题的重要突破口。 在这里跟大家展开聊一聊大家对“大禹节水”的重新定义，大禹节水的“节水”，不是“节约用水”的“节水”，是“节水优先”的“节水”，是立足国家战略高度、统筹发展与安全的系统性工程。它既传承了大禹治水“人水和谐”的智慧，又赋予了现代治理“精准高效”的科学内涵。 像这次声波增雨器的研发，不仅是对于降水的需求，也是对水资源的另一种调度。去年 8 月份已经实验成功，相信很快会在市场上和大家见面。谢谢！ Q7、请问目前公司募集资金使用状况如何？ 回复：投资者您好。
--	--

	1、可转换公司债券募投项目变更的情况。2024 年度，公司将可转换公司债券原募投项目“高端节水灌溉产品智能工厂建设项目”“现代农业运营服务和科技研发中心建设项目”募集资金，变更至“宁都县灌区高效节水与现代化改造项目 EPC 总承包”“海南省牛路岭灌区工程设计采购施工运营一体化（EPCO）总承包”。本次变更是公司在谨慎考虑募投项目的经济性和有效性的基础上，综合当前市场环境、自身战略需求等多方面因素作出的合理调整。原募投项目立项规划审慎合规，公司已及时披露项目可行性变化。新募投项目具备可行性、合理性，属于上市公司的主营业务，与上市公司业务具有协同性。 2、募集资金使用情况。2024 年度，公司可转换公司债券募集资金投入 4,598.90 万元。截至 2024 年 12 月 31 日，公司可转债募集资金投资项目累计使用募集资金 24,644.83 万元。公司以简易程序发行股票募集资金投资项目报告期内投入募集资金 3,597.29 万元，截至 2024 年 12 月 31 日，累计使用募集资金 16,260.25 万元。公司对于募集资金的使用符合《上市公司监管指引第 2 号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》和《上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》的规定，不存在关联方占用的情形。谢谢！ Q8、董事长您好，公司设计集团发展迅速，也确实如预期般拿到了两个专业甲级的资质，与公司主营业务更好地协同。慧图集团的业绩也很亮眼，这两年发展迅速。请领导分别介绍一下这两个板块的经营情况和未来展望。十分感谢。 回复：投资者您好。设计板块自成立以来现金流一直为正，订单营收也逐年增长，是我们坚定看好的方向。水利设计领域其实非常的封闭保守，包括资质也非常的稀缺，各主体也都非常珍惜自己的羽毛，不像其他资质在市场开放流动。大禹的资质也基本上都是自己升级，去年成功获得了灌溉排涝和河道治理两个专业甲级。一般水利设计院都会以本省业务为主，大禹的设计团队有 600 余人，业务遍布全国，业务规模也非常可观，目前应该是全国民营水利设计第一大院。设计的金额一般是整个项目的 3%，想象空间非常大，这次的资质升级将会带来新的增长点。后续公司将加大在设计领域的布局和投入，通过自身发展和外延并购的方式抢占国内设计领域的制高点，在到来的灌区现代化改造“软建设”大潮中占据有利位置。
--	---

	另外信息化方面，公司早在 2016 年已经开始布局“数字+水利”业务，2020 年与慧图科技集团完成了整合，在智慧水利方向领先了行业一个身位。慧图无疑加速了大禹的科技成果转化，而大禹也给慧图提供了非常扎实具体的落地场景。慧图近几年实现了高速发展，在其细分领域内做到了绝对龙头，利润和现金流情况也非常好。它在大禹体系内不容易被市场看到，实际上单拿出来比资本市场上的一些信息化公司都要好很多。预计随着水利信息化的推进，慧图的业务将更上一个台阶。谢谢！
附件清单	无
日期	2025-04-28