

证券代码：300897

证券简称：山科智能

杭州山科智能科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-002

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	财通证券、中金基金、广发资管
时 间	2024 年 12 月 6 日 10:30-11:30（线上）
地 点	杭州市余杭区瓶窑镇蒿山路 47 号山科智慧园会议室
上市公司接待 人员姓名	证券事务代表：姚妙女。
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>交流内容如下：</p> <p>1、请简要介绍一下公司情况。</p> <p>答：山科智能一直以国家发展规划为导向，紧紧围绕“工业互联网+智能传感器及软件”这一技术路线，深耕智能远传水表、智慧水务管网设备、智慧水务软件及系统，拓展智慧水利、智慧直饮等产品，智慧水务软件及系统覆盖智慧水厂（含污水）、智慧供水和智慧排水，形成一体化、可扩展的水务信息化管理解决方案，做到为客户给排水环节的需求提供全套、完整的产品及系统。满足水务企业在安全运行、节能降耗、提质增效及惠民服务等方面的内在需求。</p> <p>公司已与首创水务、中国水务、粤海水务、北京自来水、上海城投水务、深圳水务、中法水务和威立雅集团等全国 900 多家水务企业成为</p>

长期优质的合作伙伴。

2、为什么我们公司水表的毛利率远高于同行业其他公司？

答：公司与传统水表企业发展路径不同，其他上市公司均起步于机械式水表或者各类仪器仪表的整表制造，公司起步于为水务企业解决传统机械式水表人工抄表环节高错误率及低效率问题，因此着重计量传感器研发、设计，智能集抄系统集成方案的设计。公司主要产品为智慧水务系列产品：第一类为智能远传水表；第二类为智慧水务管网智能产品；第三类为智慧软件集成产品。第一类产品毛利率和同类上市公司比较接近，第二类和第三类产品毛利率会较高些，这两类也是公司日后发展的重点。

3、我们净资产收益率这几年下降这么快的原因？

答：净资产收益率下降主要是2020年下半年收到募集资金，净资产相应增加。2020年、2021年至2023年变化不大，分别是10.33%、8.90%、9.79%。

4、公司账上1.18亿元投资性房地产是什么？

答：公司账上的1.18亿元投资性房地产是指山科智能大厦以及山科智慧园部分对外出租的房产。

5、公司基本都是年底回款？

答：公司下游客户主要为各地自来水公司，采购需要遵守严格的预决算管理制度，通常年底前需要完成前期制定的计划，因此采购及安装调试通常集中在下半年特别是第四季度完成，故公司年底回款额度占比较大。

6、后续公司有无进军海外的计划？

答：公司已有一支专业的国际贸易团队，一直在积极探索调研海外市场的需求，并确定了几个重点目标市场；同时，公司研发团队也在积极配合该团队，加大海外市场的研发。目前，有些国家的项目已在试用阶段。

7、我们国家这几年用水量其实一直没有怎么增长，但是水务设备投资一直在稳定增长，这是有什么大的背景吗？

答：2024年6月，根据水利部发布的信息显示，我国国内生产总值（GDP）增长近一倍的情况下，用水总量实现零增长，“零增长”意味着水资源管理水平不断提升，体现政府和市场“两手发力”成效，是高质量发展的重要体现。

国家发改委、水利部等多部委新出台水务行业相关文件，通过实施严格的节水制度政策，控制用水总量，并提高水资源节约集约利用能力；加快城镇污水设施建设，加强污水排放监测，提升生活污水收集处理及资源化利用设施建设水平，进行污水处理收费标准改革等促进水务行业健康、可持续发展。同样，国家通过政策引导和资金支持，水务单位加大了水务设备投资，进而促进了水务行业的投资增长。

8、当下我国城市公共供水管网漏损率多少？

答：相关产业研究的报告指出，2022年中国城市供水漏损率为12.9%，但在一些城市和偏远地区，这一比率甚至超过20%，有的地方甚至达到70%以上。这与发达国家5%-8%的漏损率相比，存在较大差距。《“十四五”节水型社会建设规划》中明确提出，到2025年，城市公共供水管网的漏损率将降至9%。综上所述，中国供水企业的损失率主要表现为供水管网的漏损，虽然近年来有所下降，但与发达国家相比仍有较大差距。政府已经制定了降低漏损率的目标，并推动智慧水务技术的发展以改善这一状况。

9、我们订单是如何获取的？结算周期如何？

答：（1）公司主要采用直销方式，有极少量经销商负责指定区域的业务拓展。直销方式下，通常通过直接谈判或招投标方式取得订单。

（2）公司根据收入确认的情况分为二种：安装验收的水司客户，一般账期一年左右，收货确认的水司客户一般账期在三个月左右。

10、我们公司表壳、通讯模组等成本占比？

	<p>答：表壳占比 7%左右；模组占比 9%左右。</p> <p>11、水表的检定周期？</p> <p>答：根据国家《计量检定规程》的相关规定，口径 25mm 及以下的水表使用期限一般不超过 6 年；口径 25mm 至 50mm 的水表使用期限一般不超过 4 年。此外，口径超过 50mm 或 Q3 超过 16m³/h 的水表一般实行周期检测，检定周期为两年一次。</p> <p>12、公司客户是否具有区域性？</p> <p>答：鉴于公司产品种类多，能够满足不通过客户的的需求，故公司客户遍布全国各地；目前，全国 900 多家水务企业已成为公司长期优质的合作伙伴。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 12 月 6 日