

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：202104001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（投资者现场交流）
参与单位名称及人员姓名	<b>参与人员：</b> 前海人寿吴天歌； 中信证券朱欣邨； 天风证券魏振亚； 申万宏源证券张丹丹； 宇鑫资本李林锁； 深圳研股金融信息服务有限公司段伟康； 兴业证券涂雅琴； 国信证券陶明； 西部证券胡晓； 开源证券姜艳玲； 通过网络形式参与本次业绩说明会的投资者。
时间	2021年4月29日 15:00-17:00（星期四）
上市公司接待人员姓名	董事长王浩宇先生； 董事、常务副总裁颜立群先生； 独立董事郑洪涛先生； 副总裁、财务负责人宋金彦先生； 副总裁、董事会秘书陈静先生；
投资者关系活动主要内容介绍	<p>大禹节水集团股份有限公司（以下简称“公司”）于2021年4月20日发布《关于举行2020年年度报告网上业绩说明会的通知》（公告编号：2021-034）。</p> <p>公司于2021年4月29日以网络直播与现场交流相结合的形式通过全景网—网络直播平台（<a href="https://rs.p5w.net/html/125919.shtml">https://rs.p5w.net/html/125919.shtml</a>）举行了2020年年度业绩说明会。针对投资者关心的问题进行详细解答、回复，详见全景网本次业绩说明会的交流内容。现场交流与网络投资者主要问题及回复如下：</p> <p><b>1、公司去年收购慧图科技，今年与华为签署战略合作协议，今年公司在数字化方向有何布局计划？</b></p> <p>回复：我们坚定认为水利行业和农业未来发展的核心抓手和趋势一定是数字化和智能化，特别是在5G和物联网的时代。水利设施作为一种基础设施，其数字化进程也已经开始。大禹节水收购的慧图科技已经做了22年的水利信息化，它的一个核心产品是山洪预警防治平台，过去山洪无法预</p>

警，人财物都遭受损失；慧图科技开发了以GIS系统为核心的预警系统，损失就降低了。慧图科技还开发了北京市的积滞水判定系统，通过交警摄像头获取道路数据，进行图像对比分析自动判定发生积滞水的概率有多大，达到一定程度就下单指令到相应的应急部门进行响应。大禹节水多年前就开始做水利信息化，但水利信息化的趋势比我们成长的时间要快，我们自己做水利信息化还要有个过程，需要技术积累、团队组建以及深入完善，因此大禹节水整合收购慧图科技进行深度整合，对外输出完整的智慧水务解决方案。2020年12月份并表慧图科技，从今年开始，慧图科技完整的业绩以及与大禹深度合作产生的业绩才能够完整提现到公司财报中。今年公司与华为签署了战略合作协议，大禹节水在智慧水利，数字农业方面形成了解决方案，华为可以提供框架构建，将ICT底层模块要嵌入灌区现代化的终端，保障数据实时传输和调度。我们预计在未来会发布我们联合的整体解决方案，华为做大框架和底层技术相应标准化的部分，我们做行业解决方案。未来我们还会将智慧水务和现代农业坚定地作为未来的发展方向。

大禹节水的内涵发生了很多变化，人员结构已做相应的调整，公司的制造人员从1300多减少到不到300人，水利信息化团队增加到600多人，设计团队增加到400多人，还有成立的投融资和运营服务团队。大禹节水是智慧化的节水，而不是单一的节水工程和节水产品。我们认为智慧水利和数字农业方面的智慧水利和数字农业订单比例会显著增加。

**2、公司最初是从事农业高效节水业务，最近几年刚刚进入农村人居环境治理业务领域，年报显示，公司未来将推广复制武清模式，能否详细介绍下跟碧水源等多年从事污水处理业务的公司相比，公司有哪些竞争优势？公司对农村人居环境治理业务如何定位？**

**回复：**

公司在农村污水处理领域有几方面天然优势：公司自成立以来一直扎根农村，与农民打交道，从而建立起对农村和农民的深刻理解，积累了在农村从事污水处理业务的软实力；公司最初从事的是农业高效节水业务，业务本身的客户与用户跟农村污水处理业务是相同的，农村污水处理业务的作业场景比农业高效节水更为集中，作业难度更小，因此公司基于同样的客户和用户，从大场景的农业高效节水业务切入到小场景的高村污水处理业务，是驾轻就熟，顺势而为；公司是农村污水处理市场的先行者，武清项目也是首批进入运营期的农村污水处理项目，公司由此积累了丰富的经验，具备了先发优势。

大禹节水第一个农村污水处理项目天津武清项目顺利实施运营，取得了良好的运营效果，发挥了显著的示范效应，具备了在其它地区全面复制推广的条件。目前该模式在天津市全市尤其是武清区、静海区等地已经形成良好示范效应，在甘肃金昌、徐州沛县等地得以复制实施。我们也有信心在京津冀和东部发达省份实现武清模式的再次复制升级。

**3、年报中提到在2021年，公司将灌区续建配套和提升改造业务作为新的业务主攻方向，想了解公司对现代化灌区业务的前景判断，以及贵司在现代化灌区业务上有何积累，目前在现代化灌区业务开展地如何？**

**回复：**2021年中央一号文件明确支持大中型灌区续建配套和现代化改造。“十四五”期间，将要启动125个大型灌区的续建配套和现代化改造，

约占全国 459 个大型灌区的三分之一。根据初步估算, 400 多处大型灌区的总体市场规模在 2~3 万亿元, 改造时间将持续 20~30 年。公司高度重视大中型灌区续建配套和现代化改造业务, 并将其作为未来战略主攻方向。

公司已在现代化灌区业务上布局多年, 在现代化灌区建设模式机制创新等方面已经有了深厚的基础和大量的实践经验, 形成了先发优势。中国共有 6 个特大型灌区, 其中的 5 个公司都有不同程度的参与和介入。同时, 大禹节水在各个区域各个类型的灌区都有成功案例: 西南地区有元谋灌区, 华北地区有永定河的洋河二灌区、梁山灌区, 西北地区有新疆沙雅的渭干河灌区、宁夏盐池的马儿庄灌区。公司已经形成针对不同区域的灌区现代化一体化解决方案, 将在灌区现代化续建配套和提升改造业务开展方面持续发力。

现代化灌区项目有几个特点: 一是市场规模大, 投资持续时间长; 二是建设资金专款专用, 更有保障; 三是业务形态更专业、复杂, 包括自动化控制系统和计量系统等, 没有一定技术积累无法从事这项业务, 而这正好可以发挥大禹节水的技术优势。四是信息化在现代化灌区业务中发挥重大的价值。大禹节水的信息化团队可以在其中发挥重大作用, 公司目前拥有较多的智慧水利行业专家, 尤其在智能灌区场景拥有行业领先的研发能力和技术水平。2020 年, 公司通过控股慧图科技, 构建起完善的智慧水务平台, 可以对外输出整套完备的水行业信息化解决方案。同时, 公司与华为签署了战略合作协议, 双方将围绕智慧水利(务)、三农三水等领域开展深度合作, 大禹节水将持续携手华为共同助力水利水务行业数字化转型、高质量发展。公司已经为灌区现代化业务方向做好了解决方案、硬件设备、软件集成以及专业团队等多方面的充足准备。

**4、公司 2020 年度的经营性现金流为净流出, 应收账款数额较大, 公司是否制定了有效措施来改善这种局面? 效果如何?**

**回复:** 最近几年, 随着公司营业收入的快速增长, 应收账款也相应增加, 应收账款占营业收入比例处于相对合理区间。公司主营业务的资金来源保障程度高, 例如高标准农田建设以及高效节水项目, 其建设资金由中央财政列支, 不能履约回款的风险极小。公司历来高度重视回款, 从项目前期的客户履约能力分析和项目评审、付款条件审核到回款责任落实, 各项目订单提成、各公司利润奖金、销售系统的绩效工资和回款完成情况严格挂钩, 从而建立起整套有效的应收账款管理机制。2020 年公司成立了应收账款清欠小组, 建立了每日回款通报制度, 多次召开应收账款清欠专题例会, 任务到人、强力清收。公司通过发挥整套应收账款管理机制有效作用, 公司一季度回款情况较好, 累计回款 5.8 亿元, 较去年同期增长 66%。

**5、年报中提到“报告期内, 公司新签订单的规模和质量均实现大幅提升, 规模订单呈现明显增多趋势, 订单结构呈现明显优化。”请问具体的规模订单增多和订单结构优化趋势是如何体现的? 这种趋势产生的原因是什么? 会昙花一现吗, 是否具有持续性?**

**回复:** 2020 年度公司新签订单中, 单体金额 2000 万元以上的订单有 36 个, 单体金额 5000 万以上的订单有 23 个, 比过去 5 年里同等规模订单数量总和还要多; 大额订单金额占全年订单额的比例显著提升, 订单结构

优化。三年前，2000 万以下订单占比是近 70%；三年后今天，5000 万以上订单占比是近 70%。

这种大额订单显著增多，大额订单额占比提升带来订单结构优化的趋势自 2018 年就开始显现，趋势背后的原因有三个：第一是在乡村振兴战略下，国家加强了对农业农村基础设施的投资力度，大量资金涌入农水项目，导致大单频出。第二是自 2018 年以前，农水项目呈现“九龙治水”局面，即多个部门都涉及农水项目的管理，资金分散导致农水项目订单单体金额不大；2018 年国务院组建农业农村部，解决“九龙治水”问题，资金归集管理导致农水项目大额订单频出。第三是规模订单十分考验节水企业提供全产业链一体化解决方案的能力，公司是农业高效节水领域极具影响力的企业，具备全国市场布局和全产业链竞争优势，大额订单向公司归集是理所当然。

乡村振兴国家战略会持续多年，公司作为国内农村水利行业中极具影响力的企业、农业高效节水领域领先企业的行业地位在相当长的一段时期内不会改变，因此公司会在相当长的一段时期内持续享受行业集中度提升带来的红利。

**6、年报中提到了 EPC+O 业务模式具有诸多优越性，推行这种模式的门槛有多高，是否会有大量从业企业也用该模式与公司竞争的情况？公司获取 EPC+O 订单情况如何？公司还计划在哪些商业模式持续创新？**

**回复：**EPC+O 模式需要企业提供设计、采购、生产制造、工程施工、运营服务一体化系统解决方案，考验中标单位的全产业链能力。多家单位联合中标，即使可以输出全产业链服务，但设计、采购、施工单位分离，由此也会导致水利工程“建、管、服”三位脱节的问题。因此，要发挥好 EPC+O 模式的效益，需要单一中标单位具备全产业链能力，门槛较高。

传统模式项目存在两个明显特点：一是传统模式项目责任主体不清晰，存在项目设计、采购、施工、运维脱节等问题。多年来，在党中央的领导下，我国农业、水利发展取得了长足的进步。但是，农田水利工程项目还存在着有人建、无人管等问题，工程难以发挥长久效益；设计、采购、施工单位分离，导致水利工程建、管、服脱节；缺少社会化的专业服务。二是对工程项目管理信息化重视不够、认识不足、支持力度不够。业主对信息化建设的内容、作用了解较少，重视不够，在技术、资金、通讯基础设施建设等方面支持力度不够，在关键技术的应用研究上投入不够。例如在灌区管理方面，传统模式下灌区调配管理效率低下，浪费人力资源，影响调配水效率、合理性和准确性，业主不能及时掌握整个项目的运行状态和水量的分配情况，不便于统一管理。

EPC 工程总承包是国家倡导的先进工程建设管理模式，能更好的降低项目成本、缩短建设周期、保证工程质量。EPC+O 是大禹节水集团在 EPC 总承包模式基础上，根据国家有关政策进行的探索与实践，通过对农田水利工程项目实施全过程、全生命周期管理，建立长效管护机制，补足工程项目建后运维短板，使工程发挥持久效益，实现节水、减排、少肥，农业提质增效，农户增产增收，保障国家粮食安全和水安全。EPC+O 模式更加有效的实现设计、施工、运维资金统一调配，提高项目资金利用效率，提高工程质量；简化项目实施流程，节约项目实施成本；能够合理规避建设、运营

	管理的各种风险，使政府和企业形成“命运共同体”；推动项目“水网”、“信息网”、“服务网”的统筹规划，运用物联网、大数据、云计算、移动互联网、人工智能等手段能够更好的服务于整个工程运行；解决了项目建后运行和维护问题，破解了“最后一公里”难题。
附件清单（如有）	无
日期	2021年4月29日