

证券代码：300066

证券简称：三川智慧

三川智慧科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中金公司邹靖，国元证券秦亚男，太平洋证券李宏涛，华安证券张天，华创证券何俊文，中海基金魏敏、何文逸，中欧基金方申申，农银惠理宋磊，国海富兰克林程刚，国泰君安自营部马潇，建信期货魏园园等
时间	6月24日 14:00-15:30
地点	上海浦东新区浦东南路500号国家开发银行大厦5楼会议厅
上市公司接待人员姓名	董事长：李建林；财务总监：童为民；董事会秘书：倪国强 三川国德总经理：孙益静
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事长李建林介绍公司基本情况、行业发展趋势以及公司发展战略与发展思路等。</p> <p>二、投资者提问</p> <p>1、公司增长动力如何</p> <p>公司成长动力，一是产品结构的优化，智能水表销售收入占比不断增加，从而带来公司业绩的增长；二是智慧水务管理软件系统市场应用加速，一方面增强与客户的黏性，另一方面也可以形成新的利润增长点；三是投资收益也有利于增厚公司业绩。</p> <p>2、NB-IoT水表优势及未来市场展望</p> <p>NB-IoT具备广覆盖、低功耗、低成本和大规模连接等突出特点，利用NB-IoT通讯技术生产的物联网水表，质量可靠，性能稳定，上线率高，已成为市场主流产品，也是实现智慧水务整体解决方案的重要移动数据终端，市场前景很好。</p> <p>3、水表行业的销售模式，公司的主要客户</p> <p>水表的销售模式主要有直销和经销两种，以直销为主，占比约70%。公司客户以水务公司为主，其次是房地产开发企业、其他水表制造企业以及水利部门等。另外公司还有一</p>

	<p>部分产品出口，浙江温岭甬岭水表是公司出口产品生产地，目前主要还是机械水表的出口。</p> <p>4、超声水表发展趋势如何，是否会替代现有产品</p> <p>超声波水表是利用超声波时差原理计量水量的一款水表，目前国内使用得较多的是大口径的超声波流量计，小口径的超声波水表市场渗透率还很低。由于计量方式不同，国内水表大致分为速度式水表、超声波水表、电磁水表，目前小口径的仍然以速度式水表为主，大口径的水表既有速度式的，也有超声波流量计、电磁流量计，这些产品应该会长期共存，不可能被超声波水表完全替代。</p> <p>5、公司如何利用上市公司优势壮大业务版图</p> <p>公司基本发展战略，一是通过完善产品结构、做到软件与硬件的充分融合，夯实主业，提升行业地位；二是利用上市公司平台，通过投资并购，延伸产业链，提高抗风险能力，促进公司更好更快发展。</p> <p>6、大宗商品价格变化对公司生产成本有无明显影响</p> <p>大宗商品价格的波动，对公司机械表的生产成本压力要大一些，原因是机械表原材料在产品成本中占的比例相对较大，相对于智能表来说压力会稍微小一点。综合来看，大宗商品价格波动对公司生产成本的影响有限，在可承受范围之内，而且公司还拥有向外传导压力的能力。</p> <p>7、公司应收账款大幅增长的原因是什么</p> <p>公司近年来主推智能水表的销售，智能表相比传统的机械表安装、调试、验收周期都比较长，随着公司智能水表销量大幅增长，应收账款自然也在增长。公司客户基本都是各级自来水公司，越是大的水司单位，付款周期越会长一些。去年，公司应收账款的将近 40%来自北京、天津水务两大客户，但形成坏账的可能性很小。</p> <p>8、公司未来发展思路怎样</p> <p>一是建设智能工厂，应对智能水表需求大幅度增长；二是探索新的商业模式，寻求新的利润增长点；三是通过与国有水务投资公司、大型水务集团共同投资合作办厂等方式拓展业务，实现业绩快速增长；四是聚集水务大数据服务，实现公司转型升级。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2021年6月26日
----	------------