

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	方正证券王宁、方正证券张婉姝、华安证券张天、中原证券刘智、嘉和投资徐文斌、华泰联合王磊、知恩资本刘玉恩、富利达资产李广道、恩宝资产王炜波、许晟资产邓林、欣平资本曾芹、启浦投资操日康、目极投资郭艳君等
时间	7月28日 15:30-16:30
地点	机会宝线上路演平台
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：倪国强 投资总监：张禹
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事会秘书倪国强介绍公司渠道建设与公司基本情况。</p> <p>二、投资者提问</p> <p>1、公司先后与山西、河北地方国资水系公司共同成立合资公司的战略意图是什么？</p> <p>一是通过合资公司，建立长期稳定的合作关系，进入合作方的现有市场；二是可以借助合作方的影响力，拓展区域和周边市场；三是通过合资合作，建立营销新生态。</p> <p>2、合资公司业务范围包括哪些？</p> <p>北京天川智联科技的业务范围主要是销售三川智慧的各类水工产品和智慧水务软件产品。山西万家寨三合智慧科技是一个制造型企业，根据投资协议的约定将由我们为它提供技术支撑以及所需要的组件、配件。</p> <p>3、合资公司与三川智慧的协同效应是怎样？</p> <p>具有一定的市场协同效应，可以通过我们的技术、服务、产品，共同拓展区域市场。</p> <p>4、合资公司落地周期预计要多长？</p> <p>北京天川智联属于贸易型公司，注册完成之后将进入运</p>

营阶段；山西万家寨的项目是智能制造型企业，预计的建设周期在 8 个月左右，明年上半年会进行正常的生产与销售。

5、北京天川智联科技运营之后，会不会复制或者扩展到其他地区？

我们有这个想法，也正在跟其他的一些省、一些大中城市的水投公司或水务集团接触。

6、与地方国资合作成立合资公司，当地的项目可以做到排他吗？在合作当中需不需要再招标？

山西万家寨项目，地方国企对合资公司进行了控股，因此体系内的企业使用合资公司的产品和服务，可能可以避免一些招标的环节。北京天川属于贸易型公司，应当还是要通过招投标进入市场。

7、目前公司在谈的合资项目还有哪些？

我们正在积极地推动这项工作，如果有实质性的进展，我们会及时公告，请大家关注我们的公告。

8、未来是否会考虑以控股的形式成立合资公司，以增加公司的业绩规模？

能控股的话，我们会尽可能控股。但是合作方往往有控股的想法，这是在实际操作中需要考虑的因素。

9、公司一季度业绩大幅增长的主要原因是什么？2021年整体的业绩预期是怎样？

去年第一季度受到疫情的影响，今年同期产销情况正常，所以一季度业绩的增幅较大。今年的业绩情况，从目前来看进展不错，生产状况正常，订单也比较充足，我们持乐观态度。

10、公司的业绩增长来源是什么？

未来业绩增长主要来源包括大三块。一是产品结构的优化，单价更高、毛利率更高的智能水表销量增加；二是水务管理软件的推广应用增速加快；三是鹰潭供水和中稀天马等参股公司的经营业绩增长带来投资收益的增长。

11、公司生产所需要的主要配件有哪些？分别的成本占比是怎样？未来毛利率水平怎样？

公司产品的主要的配件包括表壳、电池、通信模组及其他电子元器件、塑料组件等。成本中最大的是通信模组及电子元器件，其次是表壳，占比 20%-30%，塑料组件占比 10%左右。公司产品的毛利率一直比较稳定，机械表的毛利率大概 25%左右，智能表的毛利率大概是 40%左右。

12、智能水表相对于机械表的优势怎样？智能水表安装

	<p>费用谁承担？</p> <p>智能水表相对于普通机械水表，解决了抄表难、收费难、管理不到位的问题。关于费用承担问题，商品房新增智能水表一般由开发商承担；使用过程中的小范围更换，一般由小区物业公司或水务公司承担；大规模的更新改造，以及农村的饮水安全改造、城乡供水一体化改造等，一般由政府投入。</p> <p>13、智能水表行业发展空间怎样？</p> <p>据行业预测，目前智能水表的渗透率大概在 20%左右，未来五年可能达到 50%，由此推算智能水表每年的复合增长率大约在 20%左右。</p> <p>14、智慧水表行业未来发展的主要驱动力是什么？</p> <p>主要包括政策、技术和市场需求三个方面。</p> <p>政策方面：智慧城市建设、阶梯水价政策、节水政策等政策的推进实施以及国家法定的水表 6 年更换周期都会为智能水表带来巨大需求。技术方面：随着行业技术的逐渐成熟，供电、防水防潮、通信等问题的解决，以及物联网、局域网、NB-IoT 等技术的应用，降低了成本，提升了效率，这些都会推动行业的发展。市场需求方面：相较于机械水表，智能表很好地解决了抄表难和收费难的问题。更为重要的是，供水企业使用了智能水表和智慧水务管理软件后，增加了供水公司的管理功能，有利于优化管理，降低漏损率，提高经营效益。</p> <p>15、行业集中度的变化趋势是怎样？</p> <p>目前我国水表行业竞争激烈，市场集中度较低。随着智能水表和智慧水务管理软件的大规模应用，行业集中度会逐步提高，规模小、产品质量差、技术创新能力不足的企业将会逐步淘汰出局。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 7 月 29 日