

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 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中食科创资产管理-朱佳欢、长瑞当代资本-聂鹏 大道兴业投资-黄华艳、联创资本-甄荣军 浙银汇智资本-张才纲、昊飞投资-文昊 奥源通投资-赵学军、天风证券-刘思贝、机会宝-王海
时间	9月24日上午9:50-12:00
地点	三川智慧会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：李建林 董事会秘书：倪国强 战略发展顾问：郑田田 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基本情况，董事长李建林介绍公司转型升级步骤及未来发展方向，战略发展顾问郑田田介绍行业面临的发展机遇与挑战等。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、公司与华为还有哪些方面的合作？</p> <p>公司曾与华为就 NB-IoT 物联网通讯技术运用到智能水表的数据传输方面进行过合作。目前除了部分产品使用华为海思芯片外，暂无其他方面的合作。</p> <p>2、公司未来进行战略投资除了产业链的延伸，还有没有其它偏好的投资方向？</p> <p>公司未来将在进一步夯实主业的基础上，在经过慎重考虑与调研之后可能会对战略新兴产业进行投资，形成双轮驱动的发展格局。</p> <p>3、公司对未来智慧水务软件的推广应用有何预期？</p> <p>公司控股子公司杭州三川国德的主营业务就是智慧水务软件的推广应用，未来将更多的通过标准化软件产品-“云智联平台”去拓展市场。三川国德开放式的软件系统能够直接</p>

对接水务公司本身所运行的软件系统，通过不断满足客户的需求实现产品的迭代创新。

4、水务行业未来的发展方向以及存在的机遇？

水务行业走向集团化可能是未来的一个发展方向，主要是由各个省组建自己的水务集团公司。水务行业集团化的发展，有利于全国统一市场的形成和市场规范化，利好水表行业的头部企业和上市公司。

5、公司未来闲置资金的主要用途？

截止 2021 年中期报告，公司可用的现金资产约 5 亿元。对于这些现金资产，根据董事会决议，在闲置时可以做一些现金资产管理，以实现保值增值，在有合适的投资并购项目时，将用于项目的投资并购。投资并购方向包括产业链的协同与延伸以及战略新兴产业。

6、水表产品是否分为民用和工用？

水表产品主要通过口径大小进行区分，50 毫米以下的水表称为小口径水表，50 毫米以上包括 50 毫米的水表称为大口径的水表。民用水表对应的是 50 毫米以下的水表，工业用水表则对应的是 50 毫米及 50 毫米以上的水表。公司产品囊括了各种规格、型号的机械表和智能表，水务公司为主要客户群体。

7、智能水表的渗透率是多少？

据行业预测，目前国内智能水表的渗透率约为 30%，随着时间的推移，未来五年可能达到 50%左右。

8、公司的客户群体近年来有什么变化？

公司的客户群体，原来主要是中小城市的水务公司，近年来随着招标采购的普及以及产品与市场的成熟，公司产品特别是智能水表产品已经大规模进入北京、天津、上海、深圳等一二线城市，有效地扩展了产品市场和品牌影响力。

9、水表的更换周期以及房地产行业下行对公司的业绩影响？

根据国家计量法，口径在 25 毫米以下的水表更换周期为 6 年，因此若我国 4.2 亿个家庭（一户一表政策）都安装了水表并 6 年强制更换，则每年对应的替换需求有 7000 万台左右，这部分需求会相对稳定。我国商品房每年销售套数约为 1500 万套（一户一表），这部分增量需求会受到房地产下行的影响。

10、城乡供水一体化对于行业未来发展的影响？

城乡供水一体化，主要是解决广大农村的饮用水安全问题，是国家的重要惠民政策。在共同富裕的大背景下，城乡

	<p>供水一体化对应的是刚性需求，因此对于未来几年水表行业的发展有相当大的促进作用。</p> <p>11、公司所提到的创新产品-不锈钢水表的定价？</p> <p>不锈钢水表能够有效地避免对水质的二次污染，但对于不锈钢水表的定价仅比相同类型的铁壳水表高 5 到 10 元，这种定价机制主要出于两方面的考量：一是加快该类产品的推广应用，让用户喝到不受二次污染的饮用水；二是公司生产的不锈钢水表采用锻压拉伸与焊接方法，相对于铸造更加节能环保，并且可循环利用，综合使用成本低。</p> <p>12、公司应收账款逐年增长的原因？</p> <p>近年来公司围绕“坚持智能化、主攻大客户”的发展方针，大力发展智能水表及管理平台，努力开发大客户，先后成功中标天津、北京、上海等大型项目，上述项目由于工程大、施工工期长，相应工程款项结算周期较长以致应收账款规模逐年扩大，这三个地区的应收账款占总余额比重约为 47%。公司现阶段正在和大额应收账款欠款方进行沟通，预计未来一段时间能看到应收账款的下降。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 9 月 24 日