

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：2021-002

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	横华国际证券业务总监 张颖飞；郑浙同创投资总经理 姚灵锋； 中铁信托 闻英；老虎证券 董轶鑫；投研会 陈超； 杭州上研科领私募基金 陆松新、邹俊、马颖棋； 高净值投资者 马海华、徐达、付鹏、李剑。
时 间	2021 年 12 月 2 日 10:00-12:00
地 点	山科智慧园区（浙江省杭州市余杭区瓶窑镇嵩山路 47 号）
上市公司接待 人员姓名	1、董事长：钱炳炯先生； 2、董事兼董事会秘书：王雪洲先生； 3、财务总监：周琴女士； 4、证券事务代表：姚妙女。
投资者关系活 动主要内容介 绍	一、公司基本情况、产品类型介绍以及董事长就公司战略发展规划作相关介绍； 二、互动交流环节，主要内容： 1、公司毛利率下降的原因？公司毛利率、净利润方面平稳发展或者提升空间如何？ 答：公司每年的毛利率虽然有小幅下降，但相较于同行业较高，因同行业销售主要是以整表为主，公司销售主要以传感器+整表。公司目前主要有智慧水务三大产品体系：智能水表产品、智能管网产品和软件

集成系统，目前毛利下降主要是智能水表产品。公司有多款产品结构体系，前几年销售比例中几款特有智能水表，凭借稳定的质量和特有技术，客户认可度高，保持了相对较高的毛利率。公司后期推出的为扩大市场占有率的一款智能水表，毛利率相对较低。此外，原材料的上涨对公司也有一定影响。智能管网和智慧水务软件集成系统的毛利较高，公司后续在这二个产品方面还有很大的提升空间，另外行业集中度也会进一步提升。

2、国家或者各级政府有无从政策层面强制推动水表智能化、数字化？

答：目前国家推出的政策较多，如 2015 年国务院颁布“水十条”，要求到控制全国公共供水管网漏损率。2017 年发改委、住建部、水利部三部委印发《节水型社会建设“十三五”规划》，要求加强城镇节水，公共供水管网漏损管控，新建公共建筑和新建小区节水器具全覆盖。2021 年下半年国家发展改革委、住房城乡建设部修订印发《城镇供水价格管理办法》和《城镇供水定价成本监审办法》，两大《办法》的出台一方面理顺了供水行业的价格机制，同时保障了供水企业的可持续发展，进一步推动行业改造升级。此外，10 月印发的《“十四五”节水型社会建设规划》中提出城镇生活节水要大幅降低供水管网漏损，推进居民小区二次供水设施改造和专业化管理等。在众多政策不断出台的形势下，智能水表是智慧水务的一部份，相信未来还有很大的发展空间。

3、公司打开市场是区域化竞争还是全国统一竞争？公司除过浙江省之外的销售比例占比？公司是通过以经销商还是招投标方式方式打开市场？

答：公司的研发、销售等整个团队的能力较强，公司已经建立了一支执行力强、高度专业的销售团队。并进一步推进了城市营销网点建设，扩展营销版图，建立了较为完善的销售网络管理体系；在建立营销网点的同时突出网点服务属性，进一步加强企业的售后服务支持能力，公司组建销售及售后服务点基本覆盖全国，在全国范围内的客户已达 500 多家。外省的銷售比例占比为 90%左右。公司一直以来采取“直销为主、经销为辅”的销售模式，并将营销能力视为公司重要的核心竞争力之一。有极少量经销商负责指定区域的业务拓展，这种模式进一步增强了客户

粘性。

4、公司在未来是否拓展其他领域？

答：公司 20 多年一直立足深耕水务行业，在水务行业已有很深的积累，而且水务行业还有很大的拓展空间，整个市场容量还很大，公司目前的发展规划依旧是围绕水务做深做透，暂时不会拓展其他领域。

5、公司未来国外市场拓展规划？

答：目前，智能水表在国外的市场空间较大，公司充分利用国外市场发展空间已在探索国外市场，今年在东南亚相关国家有了订单；但鉴于目前公司国内市场供不应求，公司的产能和产量在一定程度上限制了国外市场的发展进度；同时，国外客户的需求和国内不一致，对产品有一定的定制需求。后期公司“年产 200 万套智能传感器项目”和“技术研发中心项目”两个基地项目全面落地，产能更进一步，会加大推进国外市场的力度。

6、个人对公司印象比较好，特别是公司近期在义乌推出的智水家园系统，是个功德事业。另外水表行业的进入门槛有多高？有什么样的论证方法？

答：智能水表由于其使用环境较为恶劣以及需远程传输数据，售后服务壁垒、技术壁垒要求高，需要长期的经验积累，才能保证产品质量的稳定性和可靠性。另外，进入该行业，之前均需要取得计量器具制造许可证，现在此证取消后，需取得型式批准证书。

7、国家是否会实行水务集中以及趋势？发改委实行的水费改革对公司有什么影响？

答：根据目前实际发展情况，公司觉得很大程度上不能实现全国范围内的集中统一。因为水务企业的产权体系比较复杂。今年两个办法的修订出台，要求城镇供水价格应当遵循覆盖成本、合理收益、节约用水、公平负担的原则来制定，鼓励水务企业提高水务信息化建设水平，降低管网漏损率，提升管理效率，提高经济效益和社会价值。有助于进一步规范城镇供水价格管理，提高价格监管的科学化，所以我们认为政策对水务信息化市场的建设有着积极的影响，对公司来说是利好，但这利好会在近几年内逐步体现。

8、水表的更换周期利用情况怎么样？

答：根据国家《计量检定规程》的相关规定，水表实行强制检测，口径在 25mm 及以下的水表更换周期为 6 年，口径 25mm 至 50mm 的水表使用期限一般不超过 4 年，口径超过 50mm 的水表一般实行周期检测，检定周期为 2 年一次。

9、目前，公司的产能利用率如何？未来产能的扩产空间？

答：公司目前的产能已满负荷生产。未来公司募投“年产 200 万套智能传感器项目”落地后可达 200 万套，宁波的生产基地经过升级后未来产能也可增加至 100 万套。

10、公司不是传统的水表制造业企业，更像是科技型公司，一般做硬件不如做软件利润空间大，目前公司已销售这么多数量的产品，未来是否会实行大数据整合？

答：由于水司单位目前对用户信息的保密，同时，数据的利用和相应的应用场景还未能全面打通，从技术上看没有问题，但从客户角度，管理角度还需进一步认证。故目前不是做整合的最好时机；但是，公司智慧水务平台部分已在利用现有的计量数据开展相应的分析业务。未来，公司还是比较看好大数据整合方向的发展路径。

11、公司是否涉及排水、污水领域的拓展？

答：公司目前已有计划从智慧供水探索到智慧排水和智慧污水，公司于 2021 年 5 月成立的合资公司“杭州山海链智能科技有限公司”，其主要聚焦于水行业，深耕污水领域，从节能、降耗、安全、服务四个维度上推出相关产品和技术服务。

12、公司未来布局？

答：部分地方水务单位上级部门属于水利部门，未来公司会通过同水务单位的合作，进一步深入了解水利部门的需求，并充分利用公司技术、产品优势，争取拓展大水务市场。未来将继续围绕水务企业在制水、供水排水、污水三个智慧水务领域，结合水务企业在水务安全、节能减排、惠民服务、提质增效等方面的内在需求，发挥公司在智能传感器及智能仪表、智能终端及智能设备、智慧软件平台及系统等技术产品优势，努力成为智慧水务解决方案的领先企业。

附件清单（如有）	无
日期	2021年12月2日