



<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>公司董事、总裁冯大鹏先生为投资者实地调研做了生动的讲解并对公司 2023 年度及 2024 年一季度经营整体情况进行了介绍，同时就投资者提出的问题进行了回复，具体如下：</p> <p><b>1、 公司 2023年度及2024年一季度情况概述</b></p> <p>2023年受宏观经济影响，所属行业面临了诸多不确定与挑战，供水、供热市场整体发展节奏放缓，出现了项目需求递延等情况，公司经营目标未达预期。年内实现营业收入49,572.47万元，比去年同期下降2.32%，实现归属于上市公司股东的净利润10,429.58万元，比去年同期下降3.89%。</p> <p>2024年一季度实现营业收入4992.49万元，实现归属于上市公司股东的净利润405.73万元。相较于去年同期社会面放开后的需求快速、短暂释放，并叠加春节等因素的影响，同比有所下降，但考虑到第一季度营收、利润额度相对较小，在全年营收、利润总额占比不大，所以公司依旧有信心实现24年度既定目标与规划。</p> <p>报告期内，公司在智慧供水、智慧供热领域实现了以智慧平台+三大解决方案+N个系统为核心，深度融合信息系统与物理系统的产品格局，实现了产品在计量精准性、产品适应性、国产化替代等方面多项新技术应用。</p> <p>同时，公司智能制造能力持续增强，“质量+效率+成本控制”提升效果显著。不仅实现了户用水表、户用热表的产线共用，还凭借丰富的技术沉淀及生产应用经验，实现了智能产线标准化复制与输出，夯实了公司核心竞争力。</p> <p>报告期内，公司稳住了国内市场基本盘，海外市场增长迅猛，“国内+海外”市场双轮驱动初具规模，2023年度内海外市场实现营收3835万元，同比增长209.9%，户用水表发货7.56万台，同比增长243%。不仅实现了产品规模化进入欧洲主流国家市场，还在澳洲市场完成了累计发货超10万台的突破。目前公司产品尤其是超声户用水表在海外市场高价格、高价值、高性能的产品形象和全球化竞争格局中的强势地位基本确立。</p> <p><b>2、现阶段水表行业的整体情况及公司24年度的经营方向？</b></p> <p>现阶段供水行业在“设备更新”“智慧化管理”“降漏节水”等多方驱动下。行业市场正在由“增量为主”转向“增量与存量并重”转变，以</p>
---------------------------	--

实现从存量中挖掘增量、从规模基础型转向质量效率型的行业升级。近期随着以上海、广州为代表水价上调，我国其他省、市也有望推出水价调整政策。综合来看水价上行，不仅有利于节约用水符合建设绿色可持续发展社会的合理诉求，还会对超声水表渗透率产生正向推动作用。一方面，水价上升可以改善水厂盈利能力与现金流状况，有望增强水厂更换超声水表的意愿。另一方面，超声水表较机械水表的优势在于计量更为精准且能及时预警，可以有效减少漏损，水价上升意味着超声水表较机械水表的经济优势进一步拉大，亦有望增加水厂更换超声水表的意愿。

2023年虽然受多方因素影响超声水表渗透率提升并不明显，但面对行业悄然变化公司在新的一年里将积极应对。

(1) 持续以需求为导向，以技术为依据，提升产品性能

公司成立30年来已成为一家集“产品+方案+服务”为一体的智慧供水、智慧供热整体解决方案提供商。长期以来坚持自主创新战略，在新质生产力的时代背景下，将继续创新研发，提升“硬件产品+软件技术”“产品与技术”的双向赋能。并基于“一个平台、三套方案、N个系统”致力于提升智慧水务管理水平，以供水安全、节能降耗、漏损治理、服务提升为核心目标，实现了管理过程的“生产数字化、管网可视化、管理精细化、服务智慧化、决策科学化”。依托智慧供水平台、智能仪表、软硬件定制化能力帮助供水企业解决优化调度、漏损治理、改善服务、提升效率等共性问题，还能实现个性化问题解决，进一步提升水务行业管理水平、改善水资源利用率、增强社会节水节能意识。

(2) 降本增效，提升产品性能价格比，增强市场竞争力

接下来公司将结合行业发展趋势，调节业务结构、产品结构，平衡各产品线毛利率水平，以宏观稳定公司盈利水平为前提，调整部分产品的价格策略，以进一步推升相关领域的市场占有率。

同时，结合智能水务新场景、新应用，超声测流产品在关键行业的国产化替代机遇，来预判市场新需求。并通过销售渠道优化、研发设计升级、生产工艺改进、设备智能化迭代等手段，实现保证产品质量与价值的前提下的降本增效，扩大公司盈利空间，丰富公司盈利能力。

(3) 行业布局与产业布局并进，推动超声测流行业提升：

公司将继续践行“引领超声测流行业技术创新，推动全球节水节能事业发展”的企业使命，谋划外延式增长，开展智能燃气表的超声解决方案研发、生产与销售；聚焦主业变革业务模式面向全市场进行超声测流技术和解决方案输出，充分巩固汇中科技、力声达传感在产业链的定位，以全周期、全产业、高效能、多模式的服务方案为核心，赋能关键伙伴，提高收入端在归母营收上占比和超声测流行业市场渗透率。

### **3、请问公司如何规划海外业务开展？**

2023年度公司海外业务增长显著，海外营收在公司总营收占比得到提升。2024年公司将持续优化海外代理商机制，建立完善全球服务体系，继续“澳洲+欧洲+中东”为主要市场的业务推动，扩大南美、东南亚的业务探索与布局，同时以产品为根基提升自主品牌海外市场美誉度。坚持技术创新赋能产品定制能力，尽快形成产品、模组、智能产线的多维度输出模式。

未来公司海外业务将努力保持较高增速，进一步提升在公司营收端所占比重，强化“国内+海外”市场双轮驱动，使之成为公司业务的重要支撑。

### **4、请问目前供热行业现状、发展方向以及对公司的影响？**

近年来双碳目标及数字中国背景以及“新质生产力”推动“现代化产业体系”的思路延伸下，国家层面针对供热行业进行了科学的顶层设计，衔接性强、产业链覆盖广的政策陆续出台，2024年3月，国务院、国家发改委、住建部更是先后发布《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》和《加快推动建筑领域节能降碳工作方案》，专门提到“推进供热计量和按供热量收费。各地区要结合实际制定供热分户计量改造方案，明确量化目标任务和改造时限，逐步推动具备条件的居住建筑和公共建筑按用热量计量收费，户内不具备供热计量改造价值和条件的既有居住建筑可实行按楼栋计量。北方采暖地区新竣工建筑应达到供热计量要求。加快实行基本热价和计量热价相结合的两部制热价，合理确定基本热价比例和终端供热价格”。勾勒出“供热行业”产业升级和改革的明确方向，其中明确阐述了公建建筑、居住新建建筑、居住存量建筑可采用的“热计量”应用方式；预示了“基础热价+计量热价”相结合的两部制热价收费模式；

	<p>明确了对热量表等计量器具的监督检查，意在有效抑制行业中的低质产品。</p> <p>同时，政策还针对可能会影响行业发展的问題进行了补强，重点关注了煤、热价格波动以及热力公司作为行业主体提升企业经济性等问題。有效提振了市场信心，从多维产业逻辑出发完善供热行业供给侧结构性改革。为以节能降碳、高质量发展为核心的“热计量”改革打下了坚实的基础和发展保障。</p> <p>从公司角度看，我们认为系列政策在提出时间、影响力度、宏观行业联动、节能要求以及保障等方面相对完整，供热行业有望迎来新一轮政策红利。接下来公司将紧跟北方15省、市执行政策，进一步提升“代理+直营”的渠道覆盖和订单获取能力；保持公司对智能装备的生产改造能力，做好降本增效和产能储备；不断丰富超声热量表的数字化、智能化水平，加深厂站、管网、公建领域的应用能力，稳固5G-IOT通讯模式下超声热量表、智能调节阀、室温采集器、智慧管理平台末端平衡调节系统，提升供热系统的安全性、可靠性、灵活性、舒适性、降低供热能耗及碳排放，实现按需供热和精准供热。以此来提升各产品性能价格比、突出供热系统性产品独特性。</p>
附件清单	与会人员名单
日期	2024年4月25日

附件：

汇中股份投资者交流活动参会人员名单（2024. 4. 24）

序号	机构	姓名
1	招商证券	胡小禹
2	国投证券	周喆
3	中信建投证券	林赫涵
4	招商证券	方嘉敏
5	东北证券	凌展翔
6	财通证券	罗郑楠
7	中信证券	窦子豪
8	国泰基金	陈宇杨
9	创富兆业	余捷涛
10	进门财经	寇鸿基
11	晨翰私募基金	邱仔强
12	创富兆业	刘姝仪
13	朝景投资	张高愉
14	双木投资	王石头
15	中信建投证券	许光坦
16	金股证券投资	曹志平
17	鸿运私募基金	张永波
18	中邮证券	陈基赟
19	正圆私募基金	黄汉玺
20	鹏扬基金	伍智勇
21	国联基金	杨佳
22	上海若川资产	胡小军
23	生命保险资产	何佳天
24	平安基金	张聪
25	海辉华盛证	何柏廷
26	国信证券	吴文成
27	泾谷私募	蒋海
28	国泰基金	施钰
29	汇正财经	顾元中
30	生命保险资产	李燕玲
31	财通证券	陈建新
32	健顺投资	常启辉