

证券代码：603700

证券简称：宁水集团

宁波水表（集团）股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 电话通讯 ☐ 其他 （请文字说明其他活动内容）
时间	2025 年 6 月 13 日 14:30 至 16:30
地点	公司会议室
参与单位名称	上市行、重鼎资产、澜胜基金、天瑞万合、东弘资本、财联社、卓戴资本、东方证券、广东喜百年、古曲投资、天季资本
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理 马溯嵘先生 证券事务代表 张晗璐女士
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司近年来在传统水计量业务基础上，新增了智慧水务解决方案等相关业务内容，这种拓展升级主要是出于什么样的考虑？ 作为水计量领域的领军企业，公司始终以深耕表计市场、持续做强主业为核心目标。但同时，为持续提升公司水务领域市占率，也需突破单一业务边界，积极开拓第二增长曲线、发展新业务以创造更多业绩增长点。在此基础上，选择发展智慧水务主要是源于多年行业经验以及对客户需求的深刻洞察。除水计量需求外，当前水务企业在漏损管控、节水管理、高品质供水等领域存在大量需求，而市场现有产品及服务的供给不足，相关市场存在较大发展空间。近年来公司加速向水务数字化服务型企业转型，构建了“智能感知+数据驱动+工程闭环”

	的智慧水务生态体系,形成覆盖供水管网全生命周期的数字化服务闭环。智能感知层面,持续升级噪声传感器、水听器等智能传感器产品,形成覆盖水质、压力、流量的多维度感知体系。数据驱动层面,依托新一代宁水智云水务运营管理平台,整合水厂生产、管网运维和营销服务数据,助力水务企业实现可视化、数字化和精细化管理,并为其提供有力决策支持。工程服务层面,则围绕城市供排水和集中供热管网提供检测、评估及非开挖修复更新等一站式专业解决方案。公司通过将智能感知硬件终端与数据系统平台相结合,拥有为客户提供智慧水务全链条闭环解决方案的能力。 2、公司海外业务占比是多少? 业务是如何开展的? 产品结构主要是以什么为主? 公司深耕全球市场,长期以来产品出口八十多个国家和地区,2024 年海外业务营收约 2.81 亿元,占公司总营收的比例为 18.72%。海外业务拓展主要依托经销渠道,合作经销商中不乏合作超过 10 年的伙伴,渠道稳定性较强。外销产品结构上,目前以机械表为主,但在部分地区如澳洲、部分东南亚国家等智能表业务也取得了一定突破。 3、公司在美国业务的占比有多少,关税政策对公司影响大吗? 现阶段美国关税政策对公司影响有限,一方面 2024 年公司出口美国的产品收入占公司总营收比例仅约 1.6%,另一方面从供应链端看,公司通过多年不断优化产品设计,已实现绝大部分原材料的国产化替代,构建了安全稳定的供应链体系,仅有部分电子元器件采用美国进口,成本占比不到 1%。 4、近几年影响行业发展的主要因素是什么? 行业主要客户群体为水务企业,其招投标开展与政府投资、基础设施建设以及订单落地进度密切相关。近年来受房地产行业下行引发的产业链收缩效应,叠加地方财政等因素影
--	--

	响,行业需求整体减少或释放滞缓,部分招投标节奏相应延后,导致阶段性市场空间收窄。但从长期来看,农村水利、城镇供水、智慧水务等领域在特别国债、专项债等政策支持下,将持续释放增量需求,行业仍具备广阔发展空间。 5、未来行业需求情况预计如何? 未来短期内,地方债务、房地产去库存等因素仍在一定程度上影响着行业发展,但从长期来看行业发展的基本面依旧稳健,在政策引导、技术进步和需求升级的共同推动下,国内外市场仍具备广阔发展空间。具体来看,存量旧表的更换需求仍待释放,农村水利、城镇供水、智慧水务等领域在特别国债、专项债等政策支持下,增量需求也将持续释放。此外,客户对精细化运维需求的不断提升,对行业的发展模式、产品创新以及服务升级提出了更高要求,推动行业朝着“产品+服务”的方向演进,行业正进入智能化升级和智慧水务融合的双向发展阶段。从 2025 年上半年市场情况来看,各地相关部门加强了对表计周期更换的执行力度,行业需求进一步恢复。 6、上海、深圳等发达地区在推进直饮水到户项目,高品质用水正受到越来越多的关注,在相关领域公司业务是否有所布局? 公司目前研发、销售的表计产品含直饮水水表。除核心的表计产品外,公司还拥有较为完善的智能传感器产品体系,其中公司的多参数水质检测仪可向供水企业提供在线一体化的高性价比管网综合大数据感知(包括 pH、余氯、浊度、温度等重要水质参数指标)。此外,公司针对不同应用场景,推出了一系列创新解决方案,其中构建了“云端预警平台+智能监测终端”解决方案,可实现“实时感知-异常数据智能研判-风险预警动态推送”,可较好满足水务企业水质监测管理的需求。 7、当前公司战略布局较为明晰,为实现战略发展目标,除内部资源投入外,公司是否会积极评估包括并购、战略合作
--	--

	等在内的外部合作方式，以进一步实现能力的快速跃升或资源的优化配置？主要会考虑哪些方向？ 公司对有助于提升核心竞争力、实现战略目标的外部合作机会持积极态度，持续关注探索与战略目标契合的潜在机会。但是否最终推进合作及合作形式，需结合公司发展的实际需求，并经过审慎评估与论证后才能确定。公司坚持“一业为主，做精做强”的经营方针，并购方向主要围绕上下游产业链协同领域展开，旨在提升技术核心能力，完善业务布局。 8、公司市值管理的主要方向？ 公司始终密切关注市场相关动态，重视市值管理和投资者权益保护工作。公司始终希望在资本市场建立踏实、稳健的形象，一方面通过稳定的分红政策持续回报股东，另一方面公司将持续专注主业，深耕供水计量与测量领域，并加速向全领域、全方位的智慧水务整体解决方案提供商转型，致力于成为完整具备智慧水务服务能力的综合集团企业，努力提升公司竞争力和市场价值，实现投资者与公司的长期共赢。
附件清单	无
日期	2025 年 6 月 13 日