

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：2025-003

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 9 月 24 日 14:00 至 15:00
地点	网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 张琳女士 总经理 陈翔先生 独立董事 马思甜先生 董事会秘书、副总经理 马溯嵘先生 财务总监 王哲斌先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、董事长您好，2025 年中报显示归母净利润同比大增 76.83%，但扣非净利润下滑 52.49%，主要因非经常性损益（如：子公司股权转让）贡献显著。请问：① 公司未来如何平衡非经常性损益与主营业务增长？② 在智能水表行业渗透率提升的背景下，是否有计划通过内生增长（如：技术升级、市场拓展）或外延并购（如：产业链整合）进一步提升核心业务竞争力？③ 针对应收账款占净利润比例高达 1606%的风险，管理层将采取哪些战略措施优化现金流和资产质量？ 尊敬的投资者您好！①公司始终坚持“一业为主，做精做强”的经营方针，多年来深度聚焦客户痛点与价值创造，以智慧计量与营运为切入点，深耕智慧供水领域，同时将业务延伸布局至智慧水务全业务链的解决方案。公司将始终坚持做大做强主业，主要通过推动主营业务增长持续推动公司业绩增长。②公司始终重视技术创新和研发投入，重视通过技术升级和市场开拓增强公司核心竞争力，推动公司业绩增长。对于外延并

	购，公司也始终持开放态度，积极寻找合适的投资标的，未来若存在合适的项目机会，公司也将严格遵照相关法律法规履行信息披露义务。③公司已积极采取多维度应对措施，通过强化全面预算与成本控制、持续推进降本增效、严格应收账款管控、加大应收账款清收力度等措施积极应对，同时坚持以创新驱动发展，加快研发成果转化，提升产品附加值，为公司盈利能力争取更多空间，不断巩固核心竞争力。感谢您的关注！ 2、董事长，您好！公司海外营收同比增长超 25%，亚太地区增长超 115%。请问：① 未来全球化战略的具体路径是什么？是否会加大在“一带一路”沿线或新兴市场的本地化产能布局？② 如何应对海外市场的地缘政治风险、汇率波动及本地化竞争？③ 针对国内“智慧水务”、“老旧小区改造”等政策红利，公司如何将政策优势转化为可持续的订单增长？ 尊敬的投资者您好！当前公司正加速构建全球化营销网络与标准化服务体系，通过数字化赋能推动内外贸业务深度融合，实现内外贸一体化发展全新态势。 从海外市场整体需求来看，东南亚、拉美等新兴市场在城市供水、基础设施升级方面的需求旺盛，当地投资持续增加，为相关产品创造了广阔的市场空间，同时欧美国家智能化项目的推进也带来了新的增长机会，海外市场正迎来良好的发展机遇。未来，公司将持续关注并积极把握国际市场发展机遇，包括对于“一带一路”沿线及相关新兴市场等，对海外局势保持高度关注，持续推出创新产品与智慧水务综合解决方案，探索兼具潜力与韧性的海外拓展路径。 针对国内市场，国家近年来持续加大对水利、水务等基础设施领域的政策支持，从水网体系构建、农村供水统管，到城市更新、节水环保等多个方向不断出台利好举措。公司将密切关注相关政策动态，及时把握市场机遇，抓住宏观契机进行有力的市场开拓。感谢您的关注！
--	--

	3、董事长您好，请问一下公司上半年海外市场业务开展情况如何？是否有新突破？ 尊敬的投资者您好！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。2025 年，公司继续推进“线下深耕+数字赋能”双轨制全球化战略布局，依托丰富的产品线及技术制造经验，积极开拓海外市场。上半年，公司在国际市场上持续取得显著突破，海外业务营收同比增长超过 25%。尤其在亚太地区增长迅猛，营收同比增幅超 115%；美洲与非洲市场营收均保持 15%以上的稳健增长。战略突破方面，2025 上半年公司智能表海外营收同比增长超过 200%。从海外市场整体需求来看，东南亚、拉美等新兴市场在城市供水、基础设施升级方面的需求旺盛，当地投资持续增加，为相关产品创造了广阔的市场空间，同时欧美国家智能化项目的推进也带来了新的增长机会，海外市场正迎来良好的发展机遇。未来，公司将持续关注并积极把握国际市场发展机遇，探索兼具潜力与韧性的海外拓展路径。感谢您的关注！ 4、董秘您好，中报中应收账款高企和现金流为负的问题较为突出。请问：① 公司是否会在定期报告中增加应收账款账龄结构、主要欠款方信用评级等细化信息？② 针对现金流压力，是否会通过供应链金融、资产证券化等方式创新融资渠道？③ 未来是否计划建立投资者沟通的常态化机制（如：季度业绩电话会、线上路演），增强中小投资者参与感？ 尊敬的投资者您好！①公司严格按照法律法规及相关规定披露定期报告，应收账款账龄结构等相关信息可参考公司最新披露的定期报告；②目前公司经营性现金流主要受周期性影响，不存在较大压力，同时，当前公司也有较为通畅的融资渠道，如有必要也会考虑其他的创新融资渠道；③公司目前拥有多元化的投资者沟通渠道，如定期召开业绩说明会、召开电话会议、接待现场调研、24 小时保持投资者咨询电话畅通等，欢
--	--

	迎各中小投资者随时与公司沟通交流。感谢您的关注！ 5、中报显示工程业务收入占比仅 0.45%且毛利率为-7.66%。请问总经理：① 工程业务亏损是否反映项目执行效率或定价策略问题？未来是否会调整该板块战略（如：聚焦高毛利项目或剥离低效业务）？② 如何协同硬件销售与工程服务，形成“产品+服务”的盈利闭环？ 尊敬的投资者您好！①公司工程业务目前规模仍在起步阶段，部分项目对整体盈利能力会有较大影响，主要受市场价格波动、项目复杂程度等因素影响。公司始终积极推进项目成本管控，包括原材料方面优化采购成本，施工过程中对人力、设备等资源开展合理调配等。未来，公司将进一步加强项目前期的筛选与评估，建立更为严格的项目准入机制，综合考虑项目规模、复杂程度、市场竞争状况以及预期收益等因素，优先承接那些具有较高毛利率、风险可控的项目，以提高工程业务的整体盈利水平。通过进一步优化业务结构，提升整体运营效率和盈利能力。②公司近些年不断完善优化产品与服务体系，已构建起“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。公司除传统的水务计量核心业务外，通过管网 DMA 分区计量和漏损控制、管道在线监测和预警、管道不停运带压检测、管道非开挖修复等方面对供水管网核心问题进行全方位赋能，重点跟进管网精细化管理修复及漏损控制领域，实现相关工程与服务解决方案的落地与实施，朝着针对城市地下供水管网运行优化的各类软硬件及工程类整体解决方案服务业务迈进。感谢您的关注！ 6、近年来对地下管网的漏控管理问题日益重视，公司智慧水务业务在这一领域有什么布局？ 尊敬的投资者您好！公司持续完善“智能感知+数据驱动+工程闭环”三位一体的智慧水务服务体系，形成覆盖供水管网全生命周期的价值闭环，业务矩阵包含硬件终端制造、大数
--	--

	据平台服务及管道检测修复工程三大核心模块。公司硬件产品涵盖噪声相关仪、水声相关仪等管网相关设备及传感器，能运用于管网漏损的检测和监测等场景，及时捕捉管网运行中的潜在异常。此外，公司推出“压力调控-泄漏预警-精确定位”解决方案及DMA分区计量解决方案，助力水务企业更好解决管网漏损控制。平台服务部分涵盖管网在线监测平台、漏损控制系统、管网GIS系统等多个核心模块，可实现对地下管网的运行状态的实时监测，优化管网漏损管控，提升管网运行安全与应急响应能力。工程部分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，形成从监测、诊断到修复的完整服务闭环，具体包括管道非开挖修复、管道带压检测、CCTV检测等技术服务。感谢您的关注！ 7、财务总监您好，中报经营活动现金流净额为-1.46亿元，但同比改善4.55%。请问：① 未来将通过哪些具体措施（如缩短账期、加大催收、优化订单筛选）扭转现金流负增长？② 应收账款中政府或地方水务公司的占比多少？是否已建立坏账拨备或信用保险机制？③ 在财政资金释放进度放缓的背景下，如何评估下半年回款压力？ 尊敬的投资者您好！①公司回款周期通常受季节性影响，前三季度净额通常为负，四季度将会加大催收力度，从往年数据来看，四季度均能实现经营性现金流回正；② 公司下游客户绝大部分为水务公司。公司严格实施应收账款管控，建立常态化管控机制，强化风险意识。通过加大应收账款清收力度，动态评估应收账款风险，分类施策，针对性采取发送催款函、上门催收、通过司法程序催收等措施，全力维护公司合法权益；③ 2025年，国务院审议通过的《加快加力清理拖欠企业账款行动方案》以及新修订的《保障中小企业款项支付条例》明确了国家和地方部门职责，加大治理拖欠企业账款的力度；最高人民法院发布《关于贯彻落实〈中华人民共和国民营经济促进
--	--

	法》的指导意见》，要求严格落实民营经济促进法关于账款支付的刚性条款。上述相关措施的推进有望改善行业账期状况，提升行业账款管理质量，降低财务风险。感谢您的关注！ 8、公司 2024 年推出员工持股计划，但当前市值较历史高点有差距。请问：① 未来是否会推出更市场化的股权激励方案（如：与净利润增长挂钩的解锁条件）？② 在扣非净利润下滑的背景下，如何平衡分红（如：2025 年中报未提及分红）与再投资需求？是否有明确的股东回报规划（如：分红率目标）？ 尊敬的投资者您好！①公司目前已落地实施的首期员工持股计划（2022 年），以及 2024 年员工持股计划和 2024 年股票期权激励计划，这几期激励计划的业绩考核目标均与公司业绩直接挂钩，且均设置了具有一定挑战性的业绩考核目标。未来公司也将在合适的时机推出更为合理的股权激励方案，以期助力推动公司业绩增长。②公司在发展过程中始终重视投资者权益保护，努力提升公司价值，优化经营策略，推动公司持续稳健发展。公司上市以来始终坚持回馈股东，始终努力保障利润分配政策的连续性和稳定性，同时兼顾公司的长远利益、全体股东的整体利益和公司发展的可持续性，致力于实现投资者与公司的长期共赢。感谢您的关注！ 9、公司有息负债大幅下降 61.59%，但货币资金仅 2.21 亿元。请问：① 当前低负债率下，是否考虑通过适度举债支持产能扩张或海外并购？② 针对短期偿债能力（如：货币资金/流动负债=69.5%），是否有应急预案（如：银团授信、股权融资）应对突发流动性需求？ 尊敬的投资者您好！①公司如有合适的相关标的或项目，将通过多元化融资方式推进项目实施；②目前公司银行授信充足，能够随时应对突发流动性需求。感谢您的关注！ 10、请教马总，面对市场竞争激烈、盈利压力大的现状，
--	--

	公司如何应对？如何看待公司的长期发展、如何保持发展信心？ 尊敬的投资者您好！短期来看，市场发展环境复杂多变，市场竞争加剧、产品单价下滑严重，回款周期变长等因素给行业及公司带来较大盈利压力。但针对当前挑战，公司已积极采取多维度应对措施，通过强化全面预算与成本控制、持续推进降本增效、严格应收账款管控、加大应收账款清收力度等措施积极应对，同时坚持以创新驱动发展，加快研发成果转化，提升产品附加值，为公司盈利能力争取更多空间，不断巩固核心竞争力。 长远来看，水务行业作为民生保障领域的重要组成部分，发展面的基本逻辑未发生根本性改变。伴随国家对农村供水、城镇基础设施改造、高品质供水、智慧水务等领域政策支持的不断加强，行业高质量发展趋势持续深化，将带来发展新机遇。而公司深耕供水计量与测量领域 60 余年，在品牌影响力、营销服务能力、技术研发创新、业务体系完善性以及生产管控精细化水平等多个维度，均构建了自身独特优势与核心竞争力。从 2025 年上半年经营情况来看，公司营收维持了增长态势，采购、生产、运营各环节均保持良好稳定运转，综合来看公司发展基本面坚实稳固，作为行业龙头企业对未来长远发展依然保持坚定信心。感谢您的关注！ 11、独立董事您好，您作为独立监督者，请问：① 如何确保子公司股权转让等非经常性损益交易的公允性？ ② 在应收账款中是否存在关联方欠款？如何评估其回收风险及对公司独立性的影响？ ③ 针对智能水表行业可能存在的招投标合规风险，公司是否建立了内部审计与风控流程？ 尊敬的投资者您好！①公司目前已经建立了较为完善的内部控制制度，相关交易严格遵守相关法律法规及监管规定。②公司目前不存在关联方欠款。③公司目前已经建立了较为完善
--	--

	的内部审计制度。感谢您的关注！ 12、您好，想问下总经理，行业发展趋势如何？下半年需求怎么样？ 尊敬的投资者您好！从 2025 年上半年市场情况来看，在基建加速推进与政策导向性驱动下，招投标市场活力有所恢复，终端客户订单需求也逐步增长，行业需求进一步恢复。短期内政策托底效应正在逐步显现，存量改造、重大水利工程项目建设以及智慧水务等新兴需求开始释放，海外市场机遇也正在逐步打开，但地方债务、房地产去库存等因素仍在一定程度上制约着行业发展。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。与此同时，水资源安全、城市更新以及行业的数字化、智能化转型的趋势不会改变，行业正处于从价格竞争向技术驱动与综合解决方案转型的阶段。具备智能监测设备、管网运维服务、数据整合分析等综合解决方案的企业，有望凭借技术与服务优势脱颖而出，帮助水司提升供水效率、保障用水安全，并有效降低管理成本。感谢您的关注！ 13、 总经理您好，中报显示毛利率同比下降 7.5%至 21.39%，但三费占比下降 7.11 个百分点。请问：① 毛利率下滑的主要原因是什么（如：原材料成本、产品结构变化）？未来如何通过技术升级或供应链优化提升盈利能力？② 在智能水表单价可能下降的行业趋势下，公司如何通过高附加值产品（如：超声水表、电磁水表）或增值服务（如：智慧水务平台）维持利润空间？ 尊敬的投资者您好！①近几年表计市场竞争较为激烈，产品价格下降是影响毛利率的主要原因。但是在国家反内卷的趋势下我们判断，未来行业的竞争环境将有所改善，价格战不会是主流趋势。公司也将不断通过各类措施进行降本增效：一是通过提升公司产品技术水平、优化生产工艺等进一步降低
--	--

	生产制造成本；二是公司进一步加强与上游供应商的合作，降低相关材料的采购成本。② 公司认为水表行业未来还是会回归良性竞争。公司将继续开展各项降本增效措施，持续推进产品结构优化以提升盈利能力。同时公司将积极布局新业务领域，加强在智慧水务等高附加值领域的研发投入，进一步扩大相应的市场份额，提升公司的核心盈利能力。感谢您的关注！
附件清单	无
日期	2025 年 9 月 24 日