



易维科技 (430261) 调研纪要：水务行业迎风口·龙头企业再腾飞

作者：董晓艺

调研方式：实地调研

调研地点：湖北省武汉市东湖高新技术开发区武大园思路武大航域二区 A1 栋

调研对象：易维科技董事长郑仕华、董秘李彬彬、证券代表张莲

调研时间：2017-01-12

易维科技简介

易维科技成立于 2005 年 1 月 24 日，是一家专业为水行业客户提供“智慧水务”整体解决方案的高新技术企业，主要为水务公司提供应用软件产品、配套硬件、信息化建设整体解决方案以及运维服务。

公司财务数据透视

图表 1 公司主要财务数据 (单位：万元)

时间	2016.6.30	2015.12.31	2014.12.31
营业收入	2,584.42	5,904.23	2,602.42
营收同比增长	54.04%	126.87%	68.30%
毛利率	56.58%	56.30%	61.69%
净利润	353.33	938.66	601.65

资料来源：WIND、新三板智库

核心要点：

1、前瞻性布局水行业整体解决方案，顺势切入国家重点流域治理，坐享政策红利。易维科技一直以来立足于为水行业客户提供整体解决方案，产品和服务覆盖水源地---水务公司---管网---用水人群---排污口等水行业全产业链。2016 年 9 月国家发改委颁布的《“十三五”重点流域水环境综合治理建设规划》指出：地方政府以水质改善为目标，推行“控源、治污、修复、管理”综合施策。易维科技在巩固营销管理系统、智慧供水系统、水务监测系统、采集器、智能远传水表和现代化管理管理系统等优势业务的基础上，正在全力布局水行业全产业链，顺势切入国家重点流域治理。预计未来几年易维科技凭借着先发优势，将继续巩固行业龙头地位，坐享政策红利。

2、星罗布阵，华丽转型，实现“软件+硬件”双轮驱动，业绩高速增长无虞。

为满足项目中客户对硬件的需求，易维科技在保证原有软件业务稳步增长基础上，通过设立易维电子子公司、收购武汉世盟科技、掌握智能水表芯片核心技术等布局通用硬件设备领域，软硬件业务将协同发力，2015 年硬件收入占总营业收入的 17%，预计 2016 年硬件收入占比将达到 25%，公司已由软件服务提供商转型为软硬件相结合的水行业现代化管理全面解决方案提供商。加上易维科技准确把握行业动向，迅速适应行业新模式，积极与政府以及大型国有控股合作参与 PPP 项目，凭借软硬件结合的战略、丰富的行业经验、全面的服务以及覆盖了 11 个省会城市和 160 家水务公司的影响力，将全面参与多个城市的智慧水务项目，预计未来几年大额订单将持续落地，易维科技的业绩将保持高速增长的势头。

3、融资落地，助力水务行业全产业链布局。2016 年 10 月，易维科技以 11 元/股价格发行 469.1815 万股，募集资金 5160.9965 万元，此次融资，除了 2014 年公司引入的战略投资者硅谷天堂参与此次股票发行事宜外，新引入与公司没有关联关系三位自然人股东和四家机构投资者，彰显外界投资者对易维科技的良好预期。此次融资落地为其 1) 拓展大客户与其成立合资公司，建立集团化的管理运营平台；(2) 智慧水务及管网业务的研发及实施 (3) 子公司拓展智能硬件及系统集成业务扩张 (4) 自来水产业链和产品线等相关业务的并购，包括 GIS 技术平台和智能水表模块的并购。此次融资落地将推动易维科技迅速实现在水行业的产业链整合，加速实现公司业务模式向“软件+硬件+集成系统工程+技术服务”综合性服务平台的快速升级，巩固行业龙头地位。

调研纪要如下：

Q1：请问公司对行业的发展趋势有何看法？公司将顺势采取什么战略应对呢？

A1：目前水务行业的发展形势很好，国家对水务行业的投入要远超过电和气的投入，资金量大，综合性强，比如国家重点流域治理包括污染治理、灯光和道路建设、水体监测等等，需要由各方面资质齐全的大型企业来进行具体施工，因此市场更加集中化和集团化，同时今年起很多项目的实施通过 PPP 的模式，面对行业的新模式新业态，一方面易维科技目前的“立足于为水行业客户提供整体、全面的解决方案”的定位与国家的政策相吻合，因此公司未来几年凭借着先发优势将继续保持良好的发展势头，另一方面，公司也将积极适应行业的新模式新业态，更加注重于大型水务集团合作，同时注重通用硬件产品的研发、生产和销售，由项目型公司转型为综合型公司。

Q2：根据 2016 年半年报披露显示，公司的营业收入达到 2584 万，同比增长 56.58%，净利润为 353 万，与上年同期相比，反而略有下降，主要原因是什么？

公司 2016 年的业绩是否会达到管理层之前的预期？

A2：(1) 因为由于所处行业特点，项目大，工期长，落地时间也较长，因此在前半年没有确认收入，但是今年下半年部分项目已经落地，因此 2016 年的业绩相比 2015 年仍将高速增长，同时仍有大部分项目将在 2017 年落地，2017 年公司将仍然保持快速增长的发展势头。

(2) 公司主营收入大幅增长较快，主要得益于国家良好的行业政策及公司对市场发展趋势及发展需求的准确把握，并凭借自身在行业内的市场影响力，积极开拓新客户和新的市场，保证了业绩的稳步增长；3) 净利润下降的主要原因是一方面，公司开始布局硬件业务，硬件产品的毛利率略低于软件产品，另一方面，公司与 2015 年 12 月成立沈阳分公司，2015 年 10 月收购世盟科技，分公司成立初期以及子公司业务刚刚整合入易维科技，都需要不断去拓展市场，因此销售费用与上年同时相比增长了 269%，导致净利润较低。

Q3：根据 2016 年半年报，公司的应收账款较多，是否存在坏账损失的风险？

A3：因为公司主要的客户是水务公司，公司客户多为战略合作伙伴和国内知名企业，信用很好且具有很强的付款能力，且多数和公司有着长久的合作关系，90% 应收账款基本是在一年以内，根据往年经验发生坏账的风险很小。此外客户结算时间一般在春节前后，因此账面上显示有大量的应收账款，同时我们也会继续采取相关措施，做好应收账款的催收工作。

Q4：2016 年 10 月公司定增，提到此次融资的资金将用于并购 GIS 和智慧水表模块，请问并购具体实施情况怎样？

A4：公司已经着手寻找合适的并购标的，智能水表领域的并购事宜也在不断推进，并购标的的选择将遵循并购整合入易维科技之后实现“1+1>2”的原则。

风险提示：经营业绩波动风险；应收账款余额较大的风险；



重要声明

本报告信息均来源于公开资料，但新三板智库不对其准确性和完整性做任何保证。本报告所载的观点、意见及推测仅反映新三板智库于发布报告当日的判断。该等观点、意见和推测不需通知即可作出更改。在不同时期，或因使用不同的假设和标准、采用不同分析方法，本公司可发出与本报告所载观点意见及推测不一致的报告。

报告中的内容和意见仅供参考，并不构成新三板智库对所述证券买卖的出价或询价。本报告所载信息不构成个人投资建议，且并未考虑到个别投资者特殊的投资目标、财务状况或需求。不对因使用本报告的内容而引致的损失承担任何责任，除非法律法规有明确规定。客户不应以本报告取代其独立判断或仅根据本报告做出决策。

本报告版权归新三板智库所有，新三板智库对本报告保留一切权利，未经新三板智库事先书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、发表或引用本报告的任何部分。如征得新三板智库同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“新三板智库”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改，否则由此造成的一切不良后果及法律责任由私自翻版、复制、刊登、转载和引用者承担。