

	<p>证券专员 庞雪雅</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>本次投资者交流活动主要内容如下：</p> <p>2020年2月27日，杭州海兴电力科技股份有限公司（以下简称“海兴”或“公司”）召开电话会议，董事会秘书金依先生为投资者介绍了公司基本情况、经营状况、疫情影响以及未来发展展望，并回答了投资者问题。主要内容如下：</p> <p>一、本次疫情对公司的影响</p> <p>1、复工情况</p> <p>目前，公司已全面复工，包括宁波、南京子公司，杭州推出的绿码通行证对外地员工复工产生了积极作用，同时杭州市政府对海兴这样重点企业复工的支持力度也较大。</p> <p>2、国内业务</p> <p>从2018年国网第二次招标和2019年国网、南网两次招标量来看，国内电表需求增长明显，电表轮换周期已经启动。公司国内业务迎来较好外部环境，同时公司将充分发挥在电力物联网领域的前瞻布局优势，持续加强国内技术营销，争取获得更大市场份额。</p> <p>3、海外业务</p> <p>通过多年全球化营销平台建设，公司海外业务呈现良好增长态势，全球化营销平台已经成为公司核心竞争能力，公司通过不断的开发新产品和新市场，将推动海外业务的持续增长。</p> <p>4、供应链</p> <p>公司湖北供应商分布较少，且不存在独家供应情况，不会因湖北地区复工较晚影响公司生产环节。公司其他地区供应商也在相继复工，供应链对公司生产的影响正在降低。</p> <p>5、生产</p> <p>2019年公司已在推进自动化、柔性化生产线布置，对一线人员的依赖正在逐渐降低。公司已筛选出客户紧急需求订单，并已排产，争取按期交付。同时，公司也在积极和客户沟通，部分订单适当延期，尚未遇到因公司无法及时交付导致客户取消订单的情况。</p>

公司巴西、印尼、南非等主要海外工厂都有3-4个月原材料库存，目前疫情对海外工厂的生产的影响相对较小。

6、财务

公司在手现金充足，不会对公司生产经营产生影响。

二、公司发展规划

1、M2C解决方案

公司致力于为客户提供M2C整体解决方案。M2C解决方案是含有从计量到收费的管理系统、通信、终端设备等组成的整体解决方案，可以为海外电力、水务、燃气公司提供一体式管理服务。2019年，公司M2C解决方案已经成功在海外实现首个电力公司商用试点，未来将持续在全球范围推广。

2、智能配电解决方案

国内以继续扩大配网产品种类及市场分额为主，同时，公司会逐渐把配网产品和智能配电解决方案推到海外市场，未来期望打造配用电一体化解决方案，实现配电和用电统一平台管理。

3、分布式能源解决方案

公司持续布局基于物联网管理平台和边缘计算能力的微电网、分布式水务、户用储能产品，并为客户提供端到端的分布式能源整体解决方案。2019年微电网产品已获海外订单，公司将继续在海外市场推动分布式能源解决方案。

4、新业务布局

公司拟布局水表、气表业务，未来拟打造水、电、气、热一体化解决方案。公司也将持续利用全球资源，开发全球市场。

三、问答环节

Q: 国网政策和国网出台的“2020年工作任务”对公司的影响？

A: 我们认为国网的业务未来会越来越市场化，有利于推动民营企业发展和技术进步。从全球电力公司发展的角度来看，电力物联网是未来发展的必然方向，在国网发布的“2020重点工作任务”中也可以看到国网要“全力推进电力物联网高质量发展”，另外也

	<p>提到要求“挖掘智能电表非计量功能”。结合电表产品的轮换周期，国内电表市场有望迎来较好发展良机。</p> <p>Q: 公司未来是否还有新的重点市场开拓?</p> <p>在海外一些有经济基础和较大人口基数的国家都是我们重点关注的市场，比如说印度、越南。很多国家电力比中国落后10-20年的发展周期，海外仍有很多商业机会。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020年2月27日