

证券代码：603700

证券简称：宁波水表

宁波水表投资者关系活动记录表

编号：2019-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话通讯 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	天风证券：何文雯 华创证券：宝玥娇 光大证券：叶周岳 方正证券：张小郭 华西证券：宋辉、柳珺廷 彤源投资：刘树鸿 中青国融：周凯 敦和资管：张铎
时间	2019年9月25日 13:00至16:30
地点	宁波市江北区洪兴路355号 宁波水表股份有限公司
上市公司接待人员姓名	董事长：张琳；副董事长：徐云；总经理：王宗辉；技术总监：姚灵；财务总监：徐大卫；董事会秘书：马溯嵘
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动以现场交流的方式进行。</p> <p>一、主要内容：</p> <p>1. 宁波水表股份有限公司（以下简称“公司”）董事长张琳女士、董事会秘书马溯嵘先生介绍公司基本资料、发展情况及战略方向。</p> <p>2. 现场参观公司展示厅及厂房。</p> <p>二、投资者提问环节：</p> <p>1. 公司的产品成本是否偏高？机械水表与智能水表在成本结构方面有何区别？</p>

公司产品成本相对于同行业其他公司稍高,原因主要有以下两点:第一,产品材质方面公司倾向于选用优质原材料,以确保产品品质、公司口碑与品牌形象。第二,不同产品之间的成本各不相同,如有线水表与无线水表中电子模块、金属材料、塑料材料所占比重不同,造成两种产品之间的成本相差较大。目前公司主打无线水表中的窄带物联网水表,成本相对较高。

2. 为什么 2018 年公司智能水表销售占比大幅度提升,但整体毛利率却有所下降?

从整体情况看,2017 年的原材料价格较低,2018 年原材料价格有较大上涨,影响了毛利率,因此 2018 年的总体毛利率相较于 2017 年有所下降,从 2019 年半年度来看毛利率已经趋于稳定并稍有上升。

3. 公司在 2018 年年报中披露的智能水表毛利率下滑的主要原因是售后服务费的增加,随着未来智能水表产品比例的增加,售后服务费的费率可能也会有所增加,公司是否有测算过这部分费率的影响?智能水表的毛利率在未来有提升的可能性吗?

在售后服务费费率方面,首先从公司 2019 年半年报披露的信息可见,公司控费效果显著,智能水表的安装对售后服务需求较高。公司拥有完善的售后服务体系,可以为水司提供一体化打包式的产品与服务。其次,公司在募投项目中的营销及服务网络建设项目,目前正处于推进布局建设阶段。

公司正通过提升产品工艺来减少售后服务支出,从而降低售后服务费对智能水表毛利率的影响。另外,随着售后服务网络升级完成,费用率也会趋于平稳。

在智能水表整体毛利率方面,公司目前的主打产品窄带物联网智能水表在 2018 年刚开始实现大规模的生产销售,由于

前期销量较少，在采购、研发方面的成本较高，销量增加后产品的电子部件采购成本有望下降。且公司通过不断的技术研发与工艺改良，2019年正在努力更新工艺改良后的产品并将逐步推出。

4. 公司2019年半年报披露的经营性现金流相关指标并不理想，前段时间披露了使用闲置募集资金人民币80,000,000元暂时补充流动资金的公告，且公司一直没有银行借款，可否说明原因？

经营性现金流的阶段性波动主要与客户的付款习惯有关，公司主要客户为自来水公司，付款具有周期性，习惯于在年末付款。因此公司历年来在应收账款方面均呈现一、二、三季度应收账款较高的情况，但在第四季度逐步回款，届时可能存在应收账款总额下降的情况。

使用闲置募集资金补流是由于目前智能水表的销量与潜在需求量大幅度上升，公司需要一定量的备货，尤其是智能水表原材料中的芯片、模组这类电子产品的备货周期较长，需要一部分资金预先铺垫。目前公司的募投项目正按进度正常开展，部分闲置募集资金可以用来补充流动资金，也可提升公司整体资金利用率。

公司在上市前后一直没有银行借款是因为目前的现金流可以满足公司需求。

5. 随着公司业务的扩张，未来公司需要的流动资金量也会越来越大，公司在这方面有无相应计划？

未来公司将加快信息化工程改造，同时通过改进工艺、优化生产流程等措施减少备货情况，提升运营效率及资金使用效率，如有需要也会考虑适当的银行借款等其他多样化融资方式。

6. 全国各地的水司主动更换水表的动力？

第一，目前随着国家“两化融合”（即信息化与工业化的深度融合）的政策推动，智慧城市项下智慧水务及智能水表技术逐渐成熟，存在自上而下的推动力。第二，今年国家出台的《国家节水行动方案》明确了到2020年，全国公共供水管网漏损率要控制在10%以内的主要目标。随着管网漏损考核的日趋严格，水司的管理要求也在不断提高，同时对水表六年一更换的执行力度也不断加强。水司面临较大的考核压力，持续加大改进力度以提升管控水平。第三，随着智能化、自动化推动程度的不断加深，智能水表的应用会更加普及。目前应用比较多的自动抄表的相对于人工抄表而言成本低、操作方便、信息上报及时，应用面会越来越大。

7. 每次参与竞标的公司数量？水司每年的招标次数？

每次大概部分厂家参与招投标，最后一般会有2到3家竞争公司中标；不同水司每年的招标次数有着不同的规定。

8. 根据相关规定，水表有着六年的更换周期，上一次大批量更换水表是什么时候？

水表的更换时间上基本保持稳定，数量常年保持在一定水平。但随着智能水表的生产技术日益成熟，近一两年全国范围内的中心城市都有大批量更换智能水表的措施或计划，可详查北京、上海、天津等城市的大规模智能水表招标项目。

9. 与擅长软件平台开发的水表制造企业或智慧水务相关企业相比，公司如何构建核心竞争力，打造竞争优势？

目前智慧水务在技术层面主要分为三层：第一层为感知层，即硬件终端如仪表传感器；第二层为通讯层，主要依靠华

为及运营商；第三层为应用层，这也是软件开发公司的优势所在。目前公司的竞争优势不仅在于硬件终端的制造，拥有核心的计量技术，这是一大行业壁垒，同时还在于感知层与应用层相结合后的整体技术能力以及综合运用能力。

10. 之前三年整体水表行业的增速一直在 10%左右，这是不是与房地产的新增数量有关？水表新增量与存量的替代比例如何？

公司大部分的客户均为水司，房地产业对公司水表增量的影响很小。目前水表智能化技术日趋成熟，如公司 2015 年与华为合作的应用窄带物联网技术的智能水表，现在已呈爆发式增长态势，预计今后水表智能化增速会大幅度提高。近几年智能水表的渗透率在 35%左右，预计 2020 年可达到 40%。

11. 公司未来几年的长远发展规划如何？

一方面，根据对政策的理解以及对客观需求的判断，公司认为水计量领域的上升空间仍十分巨大。公司将继续深耕水计量领域，在维护好国内市场的同时积极开拓国际市场，推动国际智能表市场发展。另一方面，公司将继续积极响应“两化融合”（即信息化与工业化的深度融合）的基本国策，不断推进智慧水务建设，在现有的智慧水务平台基础上进一步升级拓展，为智慧水务领域提供更为完善的整体解决方案。

12. 目前行业竞争格局如何？

行业内除已经上市的水表制造企业外，仍存在大量水表制造厂商，大部分规模较小、分布较为分散，在智能水表领域的技术能力较弱，基本以采购零件并组装为主。预计随着智能表渗透率不断提高，客户对水表制造企业的售后及综合实力会有更高的要求，行业集中度将进一步提高。

	<p>13. 目前公司的产能能否满足订单需求?未来规划如何? 2018年智能水表产能约200万台,2019年预计产能约300万台,公司目前在对现有的生产组织升级改造,以提高公司产能,满足市场需求。</p> <p>14. 公司现在大幅度进行扩产,订单量是否充足?2019年上半年的订单量相较于2018年同期有何变化?单个订单从招标到确认收货的周期大概是多少? 目前公司订单量充足,由于公司场地有限,近年来一直在通过工艺的改良、产线的自动化来满足订单需求。公司2019年上半年智能水表的订单量相较于2018年同期增长74.52%。至于单个订单的从招投标到实现营收的周期依不同情况而定,一般为一个月至五个月不等。</p> <p>15. 公司前段时间在上证e互动上披露的公司多项产品已通过华为兼容性认证代表了什么? 公司并非首次通过华为的技术认证,早在2015年NB-IoT技术全国首发时就获得了华为的技术认证并与华为签订了战略合作协议。是华为公司对公司产品应用NB-IoT技术的认可。</p> <p>16. 智能水表在行业上推行有什么的障碍? NB-IoT技术有一个不断改进并趋于成熟的过程,在2017年及2018年上半年期间,经过多次与华为公司、三大运营商、模组厂商、多家水司的讨论协调,公司梳理了技术实现及管理协调等方面的问题,目前已不存在技术上的障碍。</p> <p>17. 公司在国内及国外市场拓展方面有什么战略计划? 公司在国内的市场拓展计划为从大中型城市逐步向地、县</p>
--	--

	<p>级城市推进。国外的智能水表市场未来前景看好，目前公司正积极推动国际智能表市场的发展。公司已获取了 MID/CE、OIML 国际法制计量组织等多项认证，并将争取获得更多国家的资质认证，打破进入国外市场的壁垒，在市场机会合适时全力进入国际智能表市场。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2019 年 9 月 25 日</p>