

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：2019-003

投资者关系活动类别	<input 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	国盛证券：罗政、吴蝶、徐薇、张志锭、刘酉雄、殷勤、江波、余宁、韩燕燕、鲁涛 利添资本：魏威 信本资产：郑尚余、金磊 中信建投期货：赵晓飞 个人投资者：王巧琪、陈立殊、孙利华等 宁波电台：信风 东南商报：王婧
时间	2019年11月5日 13:00至16:10
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；技术总监：姚灵；销售总监：陈翔；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	本次投资者关系活动以现场交流的方式进行。 一、主要内容： 1. 宁波水表股份有限公司（以下简称“公司”）董事长张琳女士致辞。 2. 国盛证券宁波分公司总经理吴蝶女士致辞。 3. 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。 4. 参观公司展示厅及厂房。 二、投资者提问环节：

1. 水计量行业持续性如何？目前国内水表存量及智能表渗透率如何？水司推广智能表的积极性如何？

水、电、气、热表中智能水表目前的渗透率最低，发展空间最大。中国计量协会水表工作委员会在制定“我国水表行业十三五发展规划纲要”时设定的目标为：到 2020 年末，行业智能水表占比应达到 40%以上。目前从公司的产品结构看，智能表占比已超过 40%，未来空间仍然十分巨大。

水司推广智能水表主要存在两方面动力：其一是相关政策的推动力，即国家推进“两化融合”（即信息化与工业化的深度融合）和“智慧城市”工作，智慧水务是推行智慧城市工作的重要组成部分，需要有水表行业的参与和支撑；今年出台的《国家节水行动方案》明确提出要加强节水控制和推进精细化用水计量工作。同时提出到 2020 年，全国公共供水管网漏损率要控制在 10%以内的目标，需要水表行业提供更为先进的自动抄表技术和大量的智能水表配合管网的 DMA 漏损监测与控制；小口径水表六年到期轮换工作的执行力度不断加强，水表的需求量也会进一步放大。其二是先进技术发展的推动力，智能水表相对于传统的机械水表而言具有可自动抄表、数据远传、阀门控制等功能，便于水司进行数据分析的利用，应用面十分宽广。随着智能化、自动化推动程度的不断加深，智能水表及系统的应用会更加普及。

2. 公司介绍与国内三千多家水司中的两千多家存在合作，同一水司是否存在与多家公司合作的情况？

两千多家是公司历年合作的水司的总和，水司一般通过招投标的形式与水表企业开展合作，存在每次招标的合作对象不同的情况。但公司仍然具备较大的竞争优势，未来的行业发展趋势将会是行业的集中度越来越高。

3. 随着 5G 时代的到来，智能水表优势初现，智能水表增速将会逐渐超出预期，目前哪些城市在智能水表方面的推动力度较大？

目前智能水表整体普及率仍然较低，在北上广深以及天津、成都等大城市的增速较快，预计智能表在一线城市的逐步普及日后会陆续带动二三线城市的智能表市场增长。

4. 公司介绍智能水表 2.0 系列产品目前生产成本较高、接受度较低，公司在智能水表 1.0 和 2.0 两种系列产品的生产上目前是如何配置的？

目前公司生产智能表的情况为智能 1.0 产品为主，智能 2.0 产品为辅。智能 2.0 产品中大口径超声波水表相对于小口径水表接受度较高，小口径超声波水表（即智能水表 2.0 产品之一）主要为储备产品。未来通过工艺优化，如果实现大规模量产，智能 1.0 和智能 2.0 两种产品的产线可以共用。

5. 募投项目的最新进展如何？

公司的主要募投项目年产 405 万台智能水表扩产项目，立项时计划在当时 100 万台产能的基础上再扩产 405 万台，目前通过生产组织改进与自动化机械的使用，产能已超过募投项目的时间进度。为了不影响公司的正常生产，公司也在积极协调储备场地，扩产项目的大规模基建改造预计在明年初会正式开始。

除此之外，公司的其他募投项目也正在有序进行之中。

6. 目前市场上的智能水表占比情况如何？行业集中度如何？

目前行业智能水表渗透率仍处于较低水平，行业目标为在 2020 年达到 40%。

目前全国约有 400 多家水表厂家，行业集中度较低，随着智能水表等新技术的兴起以及水司用户的逐步集中，对产品和服务要求的越来越高，因而行业的集中度也会越来越高。

7. 智能水表作为未来的发展方向，目前的技术水平如何？

智能水表无线通信技术目前主要有两种技术：LoRa 技术与 NB-IoT（窄带物联网）技术，LoRa 技术为美国公司的私有技术，NB-IoT 技术是国家标准，也是目前国内的主推技术。NB-IoT 技术经过近几年的发展，目前已趋于成熟，并被纳入了 5G 的候选技术集合。宁波水表是水表行业中最早与华为技术有限公司合作开展 NB-IoT 技术在水表自动抄表领域应用的企业，早在 2015 年就与华为签订了战略合作协议共同研发，并于 2017 年实现 NB-IoT 水表的全球商用首发。

目前行业中大部分标准均由公司主导起草。标准是引领产品和技术发展的指导性技术文件。公司牵头起草的行业标准和浙江制造标准能很好地指导 NB-IoT 水表及系统的设计制造，以及安装、使用、验收等工作，提高系统工程建设、通信调试的效率，压缩施工周期，对推动 NB-IoT 水表在更大范围内的推广应用，及计量表计的标准化、智能化、网络化都具有重要的现实意义。

8. 中美贸易战对公司的影响如何？公司是否有拓展海外市场的战略规划？

公司在美国市场上的客户量较小，美国市场销售金额占总出口额比例较低，中美贸易战对公司出口影响较小。

水表在国际贸易领域目前以出口为主，进口量微乎其微。随着智能水表、智慧水务等领域的兴起，水计量产业的内涵不断延伸，国内水计量行业整体呈现蓬勃向上的趋势。宁波水表历史悠久、且持续保持行业领先地位，在国际市场上也具有一

	<p>定的竞争力，日后将会维持优势、提升产品、加强合作，积极开拓国际市场。由于各国通讯网络建设情况不一，国外市场出口目前以机械水表为主，未来国外的智能水表领域具有较大的发展空间，前景良好。</p> <p>9. 智慧水务未来的发展方向如何？</p> <p>我司智慧水务主要面向的客户为水司，目前公司博士后工作站正在研究相关课题，未来公司希望立足原有的水计量硬件终端研发制造优势，拓展软件系统开发能力，推出“软硬结合”的系统化解决方案产品。通过智能水表和集成的水务多参数传感器，及嵌入式软件控制系统、大数据分析平台，为水司提供多样化、个性化的服务，解决目前水务管理中的难点、痛点。</p> <p>10. 与同行业其他上市公司相比，公司市盈率较低，原因如何？</p> <p>宁波水表一直秉持脚踏实地、做好主营业务的经营态度，“宁波”牌历史悠久、享誉全国。虽然公司在行业内具有良好的口碑，然而公司今年年初刚刚进入资本市场，广大投资者对公司的了解与认可需要一个过程。公司今后将会加强对外宣传，积极与资本市场对接，将公司真实的情况及时、客观地告诉投资者。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2019年11月5日</p>