

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：2019-004

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	宝荟投资：许乐泉、吴佳一 平安银行：高贵娟、赵晨含 个人投资者：钱军、宋志超、许家闰、陈剑峰、邵宏图、阙清华、郭竞雄、徐波、陈宇雅、吕新民、熊学军
时间	2019年11月20日 14:00至17:00
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	<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”）董事长张琳女士致辞。</p> <p>2. 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>3. 参观公司展示厅及厂房。</p> <p>二、投资者提问环节：</p> <p>1. 公司的核心竞争优势如何？相较于行业内其他主要竞争对手，存在哪些优势？</p> <p>其一是技术优势：公司拥有NB-IoT等应用于智能水表上的核心技术，引领行业发展。公司下设的浙江省水表研究院，</p>

近年来一直注重博士后的培养，有一定的技术储备。其二是渠道优势：公司产品销售覆盖面广，基本覆盖全国，历年来服务超过 2000 家自来水公司，其中已合作服务年数超过 5 年的有近 500 家。其三是行业地位上的优势：公司在行业一直起着引领作用，主导或参与起草了多项行业技术标准。其四是产品品种优势：目前公司拥有 600 多种产品，能够满足不同客户的定制化需求，国内同行产品各有特色，但能够在全系列产品上跟我公司相近规模的企业目前还没有。

2. 公司主要出口市场有哪些，产品结构如何？

公司产品出口欧洲、北美、中东等 80 多个国家和地区，行业内出口量较大。目前出口产品以机械表为主，智能表市场在国外处于刚刚起步阶段，未来公司将在做好国内市场的同时积极开拓国际智能水表市场。

3. 2019 年上半年智能水表单价相较于 2018 年略降的原因？

近两年智能表增长迅猛，销售额增速达到 60%至 80%，随着市场的拓展以及电子元器件采购成本的下降，价格的小幅下降属于正常现象。

4. 今年订单情况相比去年怎么样？未来扩产和订单的匹配情况如何？

公司目前订单量充足，趋于饱和状态，正在采取措施提高产能，未来也有一定的储备产能。

5. 公司的主要募投项目年产 405 万台智能水表扩产项目的进展情况？

公司在立项时计划在现有场地上进行升级改造，在当时

100万台产能的基础上扩产405万台。但为了不影响现有的正常生产情况，公司正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。目前公司正在现有基础上通过小规模调整和升级以及自动化设备的引进来提高产能。

6. 公司的整体毛利率今年以来逐步回升，但同时，智能水表毛利率出现下降，智能表毛利率走低的主要原因是什么？

整体毛利率上升的主要原因是结构的调整。NB-IoT水表因结构更复杂，其毛利率相对于其他智能表而言稍低。随着NB-IoT水表销售数量的快速上升，智能水表总体毛利率略有下降。但NB-IoT水表单价较高，毛利其实一直保持同步增长。公司正通过技术改进、产品升级，降低成本，进一步稳定智能水表的毛利率。

7. 根据公司半年报披露的内容，上半年销售费用增长的一部分原因是智能水表售后服务费的增长，售后服务费主要包括什么？智能水表的售后服务与机械水表有什么区别？

机械水表的技术性能较为简单，公司一般不需要提供安装、调试、技术服务。智能水表技术性能相对复杂，安装、调试根据公司与客户的合同约定，由客户自行负责或者由公司提供相应服务，若由公司负责，则产生安装、调试、技术服务费用。在水表使用过程中，若发生故障，机械水表价格较低，以直接更换为主，智能水表价格较高，一般需要维护服务。

8. 公司目前整体销售费用率为11%左右，绝对值较低，未来的变化趋势如何？

随着业务的快速增长，公司的销售费用率有一定增长，但总体控制住年初的预算范围之内，与同行业其他公司处于同一水平，预计未来仍将保持。

9. 目前公司的销售体系是如何构建的？国内主要销售区域是哪些？明年在国内、外市场拓展上有什么计划？

国内销售区域主要分为八大区，以直销为主，经销为辅。国外销售区域以欧洲为主，覆盖其他地区，目前主要以经销为主。

营销及服务网络建设也是公司的募投项目之一。公司目前正在国内销售网点的拓展建设工作，今年已新建十余个重点网点，大大加强了国内市场的覆盖面。

未来将会加强对市场的调研，通过规划和部署，由点入面，将智能水表的销售进一步推向各中小城市和地区。

10. 目前主流的两款智能水表无线通讯技术 LoRa 和 NB-IoT 有何区别？哪一种技术的应用范围更大？

LoRa 技术为美国公司的私有标准技术，需要自行组网、技术升级和日常管理，长期维护成本相对较高，且在某种程度上存在有不可控的因素与风险；NB-IoT 技术是国际 3GPP 标准，也是目前国内相关部门的主推的物联网无线接入技术。NB-IoT 技术具有诸多适合低功耗物联网使用的优良特性，并有专业运营商进行组网与管理，非常适合水表等表计自动抄表系统的应用，今年又被作为超广连接候选标准列入 5G 标准系列。目前采用 LoRa 技术的智能水表总体数量趋于平稳，但所占比例不高，主要用在无线蜂窝网络信号覆盖不好等区域；今年来，采用 NB-IoT 技术的智能水表总体数量呈爆发式增长态势，可以预计 NB-IoT 技术将成为未来智能水表自动抄表技术的主流网络接入技术。

11. 电表领域的优势公司为何少有进入水表领域？

水表制造具有一定的技术壁垒，其核心技术是水的精准计

量。专业做电表的公司想要进入水表领域并拥有成熟的技术仍具有一定的难度。同时，在销售对象与渠道上，水表与电表也截然不同，电表企业在水表市场拓展上也具有较大难度。

12. 请介绍一下公司在智能水表制造技术和智慧水务平台的研发投入情况？

2018 年全年研发费用为 3161.25 万元，2019 年前三季度研发费用为 2896.68 万元。

13. 公司的研究院的归属情况？

浙江省水表研究院是公司的下属部门，通过了浙江省四部门联合认证，是省级企业研究院。

14. 公司未来的发展方向如何？

公司未来短期内的发展规划依旧是围绕主业，做精做强。随着以物联网为代表的科学技术逐渐成熟，公司将始终以市场需求为导向，推进技术研发创新，持续发展开拓智能水表业务。在做好智能硬件终端供应商的同时，公司将远期发展目标定位于智慧水务领域。目前已开始两方面的预研工作，一方面增加在博士后工作站的投入，开展前瞻性技术探索。另一方面，凭借着多年行业经验，公司对市场有敏锐的洞察能力和行业发展趋势的精准判断，也在进行一些技术预判工作。

15. 公司未来的市场空间预计是多少？未来三到五年预计会有多少销售空间？

影响市场空间的不确定因素较多，但近几年维持现有较快的发展趋势是可以保持的。全国目前智能水表整体渗透率仍然较低，主要覆盖范围为大城市及沿海城市。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

	<p>定的目标为：到 2020 年末，行业智能水表占比应达到 40%以上。</p> <p>目前公司主要制造水计量终端，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，今后水计量领域在工农业用水、学校用水计量等方面拥有较大的发展空间。且未来公司的服务对象虽然仍是水司，但服务内容将会有所变化，逐渐向智慧水务领域拓展，届时提供的水务系统，附加值将会更大。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2019 年 11 月 20 日