

一、重要提示  
1. 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展计划，投资者应当同时参阅交易所网站中“定期报告”章节披露的年度报告全文。  
2. 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。  
3. 公司全体董监高出席董事会会议。  
4. 立信会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。  
5. 经董事会审议的报告利润分配预案或公积金转增股本预案  
经立信会计师事务所（特殊普通合伙）审计，宁波水表股份有限公司2018年度实现净利润137,322,406.37元，截至2018年12月31日累计未分配利润为320,276,332.80元。经公司第十四届董事会第二次会议审议通过，公司拟以权益分派实施股权登记日的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金股利0.60元（含税）。2018年度盈余公积和资本公积金不转增股本。

二、公司基本情况

1. 公司简介

公司股票简况			
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码
A股	上海证券交易所	宁波水表	603700
联系人及其联系方式	董秘秘书	证券事务代表	
姓名	徐大伟	徐海迪	
办公地址	浙江省宁波市江北区洪兴路356号	浙江省宁波市江北区洪兴路356号	
电话	0574-88196854	0574-88196854	
电子信箱	zqb@chinawatertmeter.com	xq@chinawatertmeter.com	

2. 报告期间公司主要业务简介

主营业务

公司主要从事机械水表、智能水表的研发、生产、销售。主要生产3mm至500mm全系列民用、工业用冷热机械水表和智能水表等60多个品种产品，产品销往国内外21个省、市、自治区，并出口到欧洲、北美、南美、非洲、东南亚、中东等90多个国家和地区。公司在拥有自有专利技术和知识产权的基础上，根据市场需求和行业技术发展趋势，通过自主研发、设计生产，以智慧计量与营运为切入点，致力于为全球不同地区的供水企业、工业企业、原产地客户等提供包括智能水表、仪表软件、智慧水管管理、水质实时监控、管网调度、管网GIS定位系统等综合集成的智慧水务解决方案。

经营模式

1. 采购模式  
公司生产所需的主要材料为金属壳体、密封胶圈、连接件和电子元件等。公司根据质量管理体系的要求和自身实际情况，建立了严格供应商管理体系—整套采购、检验制度。公司与供应商建立了稳定的、高效的合作关系，并严格按照相关制度，对每个供应商每次采购，再根据采购订单，确定采购数量、交货地、交货时间、价格等具体的交易条款，双方签字盖章确认后，严格按照协议及订单约定执行。

2. 生产模式  
根据市场需求和客户个性化要求，公司采取“库存+订单”的方式组织生产。对于市场需求量大的通用型水表产品，公司根据当年的销售情况，并结合对市场的需求预测，设置库存上下限，生产部门根据销售库存情况组织生产，使库存保持在设定的范围内。对于客户提出的个性化要求，销售部门在签好相关合同、订单后，委托研究院根据客户的需要制定生产方案，生产部门根据技术资料组织生产。

公司掌握了产品所有环节的核心技术，并建立了涵盖线路板设计、模块集成及测试、程序烧录、机芯装配、整体总装、性能校验等所有工序在内的完整生产体系。为了充分发掘自身竞争优势，通过提升经济效益，提高供货速度的角度出发，在没有产能条件下，公司将部分生产过程中实用、附加价值低，可替换性强的非常耗时环节委托外协厂商进行加工。外协厂商的生产过程受公司监控，并严格按照公司的设计方案、图纸进行。

公司水表均采用全检，由质监部对关键生产环节的原材料、中间产品、半成品、成品的质量进行监控检测。

3. 销售模式  
公司以客户为最终使用方划分直销客户和经销客户，直销客户主要为水务公司、房地产公司、工矿企业及其他生产型企业，经销商客户为签约经销商和非签约经销商，境外经销商，对于签约经销商，公司与经销商签订合作协议，双方对账，销售期限、销售价格、资金支付、奖励政策等在合作协议内进行约定；对于非签约经销商，公司与其签订销售合作协议，通过双方协商一致，对经销商资质、合同期、付款条件等，对经销商的考核合格率、合同期、付款条件等进行考核，并根据考核结果动态调整采购量，确保所采购的货源足额、并能满足生产及销售技术标准的需求。

公司与供应商签订采购框架协议，主要为交易规则进行约定，包括但不限于所购货物的品名、验收标准(方式)、交(提)货方式、结算方式、运输方式、在库存储的实施阶段，对每个供应商每次采购，再根据采购订单，确定采购数量、交货地、交货时间、价格等具体的交易条款，双方签字盖章确认后，严格按照协议及订单约定执行。

公司采购工作主要由供应链中心负责，下设采购部、质监部、储运中心。原材料送达公司后，采购部会同质监部、水表研究院对原材料进行检验，检验合格后予以入库；对于不合格的原材料在分析原因后进行退、换货处理。

2. 生产模式

根据市场需求和客户个性化要求，公司采取“库存+订单”的方式组织生产。对于市场需求量大的通用型水表产品，公司根据当年的销售情况，并结合对市场的需求预测，设置库存上下限，生产部门根据销售库存情况组织生产，使库存保持在设定的范围内。对于客户提出的个性化要求，销售部门在签好相关合同、订单后，委托研究院根据客户的需要制定生产方案，生产部门根据技术资料组织生产。

公司掌握了产品所有环节的核心技术，并建立了涵盖线路板设计、模块集成及测试、程序烧录、机芯装配、整体总装、性能校验等所有工序在内的完整生产体系。为了充分发掘自身竞争优势，通过提升经济效益，提高供货速度的角度出发，在没有产能条件下，公司将部分生产过程中实用、附加价值低，可替换性强的非常耗时环节委托外协厂商进行加工。外协厂商的生产过程受公司监控，并严格按照公司的设计方案、图纸进行。

公司水表均采用全检，由质监部对关键生产环节的原材料、中间产品、半成品、成品的质量进行监控检测。

3. 销售模式  
公司以客户为最终使用方划分直销客户和经销客户，直销客户主要为水务公司、房地产公司、工矿企业及其他生产型企业，经销商客户为签约经销商和非签约经销商，境外经销商，对于签约经销商，公司与经销商签订合作协议，双方对账，销售期限、销售价格、资金支付、奖励政策等在合作协议内进行约定；对于非签约经销商，公司与其签订销售合作协议，通过双方协商一致，对经销商资质、合同期、付款条件等，对经销商的考核合格率、合同期、付款条件等进行考核，并根据考核结果动态调整采购量，确保所采购的货源足额、并能满足生产及销售技术标准的需求。

公司与供应商签订采购框架协议，主要为交易规则进行约定，包括但不限于所购货物的品名、验收标准(方式)、交(提)货方式、结算方式、运输方式、在库存储的实施阶段，对每个供应商每次采购，再根据采购订单，确定采购数量、交货地、交货时间、价格等具体的交易条款，双方签字盖章确认后，严格按照协议及订单约定执行。

公司采购工作主要由供应链中心负责，下设采购部、质监部、储运中心。原材料送达公司后，采购部会同质监部、水表研究院对原材料进行检验，检验合格后予以入库；对于不合格的原材料在分析原因后进行退、换货处理。

2. 生产模式

根据市场需求和客户个性化要求，公司采取“库存+订单”的方式组织生产。对于市场需求量大的通用型水表产品，公司根据当年的销售情况，并结合对市场的需求预测，设置库存上下限，生产部门根据销售库存情况组织生产，使库存保持在设定的范围内。对于客户提出的个性化要求，销售部门在签好相关合同、订单后，委托研究院根据客户的需要制定生产方案，生产部门根据技术资料组织生产。

公司掌握了产品所有环节的核心技术，并建立了涵盖线路板设计、模块集成及测试、程序烧录、机芯装配、整体总装、性能校验等所有工序在内的完整生产体系。为了充分发掘自身竞争优势，通过提升经济效益，提高供货速度的角度出发，在没有产能条件下，公司将部分生产过程中实用、附加价值低，可替换性强的非常耗时环节委托外协厂商进行加工。外协厂商的生产过程受公司监控，并严格按照公司的设计方案、图纸进行。

公司水表均采用全检，由质监部对关键生产环节的原材料、中间产品、半成品、成品的质量进行监控检测。

3. 销售模式  
公司以客户为最终使用方划分直销客户和经销客户，直销客户主要为水务公司、房地产公司、工矿企业及其他生产型企业，经销商客户为签约经销商和非签约经销商，境外经销商，对于签约经销商，公司与经销商签订合作协议，双方对账，销售期限、销售价格、资金支付、奖励政策等在合作协议内进行约定；对于非签约经销商，公司与其签订销售合作协议，通过双方协商一致，对经销商资质、合同期、付款条件等，对经销商的考核合格率、合同期、付款条件等进行考核，并根据考核结果动态调整采购量，确保所采购的货源足额、并能满足生产及销售技术标准的需求。

公司与供应商签订采购框架协议，主要为交易规则进行约定，包括但不限于所购货物的品名、验收标准(方式)、交(提)货方式、结算方式、运输方式、在库存储的实施阶段，对每个供应商每次采购，再根据采购订单，确定采购数量、交货地、交货时间、价格等具体的交易条款，双方签字盖章确认后，严格按照协议及订单约定执行。

公司采购工作主要由供应链中心负责，下设采购部、质监部、储运中心。原材料送达公司后，采购部会同质监部、水表研究院对原材料进行检验，检验合格后予以入库；对于不合格的原材料在分析原因后进行退、换货处理。

2. 生产模式

根据市场需求和客户个性化要求，公司采取“库存+订单”的方式组织生产。对于市场需求量大的通用型水表产品，公司根据当年的销售情况，并结合对市场的需求预测，设置库存上下限，生产部门根据销售库存情况组织生产，使库存保持在设定的范围内。对于客户提出的个性化要求，销售部门在签好相关合同、订单后，委托研究院根据客户的需要制定生产方案，生产部门根据技术资料组织生产。

公司掌握了产品所有环节的核心技术，并建立了涵盖线路板设计、模块集成及测试、程序烧录、机芯装配、整体总装、性能校验等所有工序在内的完整生产体系。为了充分发掘自身竞争优势，通过提升经济效益，提高供货速度的角度出发，在没有产能条件下，公司将部分生产过程中实用、附加价值低，可替换性强的非常耗时环节委托外协厂商进行加工。外协厂商的生产过程受公司监控，并严格按照公司的设计方案、图纸进行。

公司水表均采用全检，由质监部对关键生产环节的原材料、中间产品、半成品、成品的质量进行监控检测。

3. 销售模式  
公司以客户为最终使用方划分直销客户和经销客户，直销客户主要为水务公司、房地产公司、工矿企业及其他生产型企业，经销商客户为签约经销商和非签约经销商，境外经销商，对于签约经销商，公司与经销商签订合作协议，双方对账，销售期限、销售价格、资金支付、奖励政策等在合作协议内进行约定；对于非签约经销商，公司与其签订销售合作协议，通过双方协商一致，对经销商资质、合同期、付款条件等，对经销商的考核合格率、合同期、付款条件等进行考核，并根据考核结果动态调整采购量，确保所采购的货源足额、并能满足生产及销售技术标准的需求。

公司与供应商签订采购框架协议，主要为交易规则进行约定，包括但不限于所购货物的品名、验收标准(方式)、交(提)货方式、结算方式、运输方式、在库存储的实施阶段，对每个供应商每次采购，再根据采购订单，确定采购数量、交货地、交货时间、价格等具体的交易条款，双方签字盖章确认后，严格按照协议及订单约定执行。

公司采购工作主要由供应链中心负责，下设采购部、质监部、储运中心。原材料送达公司后，采购部会同质监部、水表研究院对原材料进行检验，检验合格后予以入库；对于不合格的原材料在分析原因后进行退、换货处理。

2. 生产模式

根据市场需求和客户个性化要求，公司采取“库存+订单”的方式组织生产。对于市场需求量大的通用型水表产品，公司根据当年的销售情况，并结合对市场的需求预测，设置库存上下限，生产部门根据销售库存情况组织生产，使库存保持在设定的范围内。对于客户提出的个性化要求，销售部门在签好相关合同、订单后，委托研究院根据客户的需要制定生产方案，生产部门根据技术资料组织生产。

公司掌握了产品所有环节的核心技术，并建立了涵盖线路板设计、模块集成及测试、程序烧录、机芯装配、整体总装、性能校验等所有工序在内的完整生产体系。为了充分发掘自身竞争优势，通过提升经济效益，提高供货速度的角度出发，在没有产能条件下，公司将部分生产过程中实用、附加价值低，可替换性强的非常耗时环节委托外协厂商进行加工。外协厂商的生产过程受公司监控，并严格按照公司的设计方案、图纸进行。

公司水表均采用全检，由质监部对关键生产环节的原材料、中间产品、半成品、成品的质量进行监控检测。

3. 销售模式  
公司以客户为最终使用方划分直销客户和经销客户，直销客户主要为水务公司、房地产公司、工矿企业及其他生产型企业，经销商客户为签约经销商和非签约经销商，境外经销商，对于签约经销商，公司与经销商签订合作协议，双方对账，销售期限、销售价格、资金支付、奖励政策等在合作协议内进行约定；对于非签约经销商，公司与其签订销售合作协议，通过双方协商一致，对经销商资质、合同期、付款条件等，对经销商的考核合格率、合同期、付款条件等进行考核，并根据考核结果动态调整采购量，确保所采购的货源足额、并能满足生产及销售技术标准的需求。

公司与供应商签订采购框架协议，主要为交易规则进行约定，包括但不限于所购货物的品名、验收标准(方式)、交(提)货方式、结算方式、运输方式、在库存储的实施阶段，对每个供应商每次采购，再根据采购订单，确定采购数量、交货地、交货时间、价格等具体的交易条款，双方签字盖章确认后，严格按照协议及订单约定执行。

公司采购工作主要由供应链中心负责，下设采购部、质监部、储运中心。原材料送达公司后，采购部会同质监部、水表研究院对原材料进行检验，检验合格后予以入库；对于不合格的原材料在分析原因后进行退、换货处理。

2. 生产模式

根据市场需求和客户个性化要求，公司采取“库存+订单”的方式组织生产。对于市场需求量大的通用型水表产品，公司根据当年的销售情况，并结合对市场的需求预测，设置库存上下限，生产部门根据销售库存情况组织生产，使库存保持在设定的范围内。对于客户提出的个性化要求，销售部门在签好相关合同、订单后，委托研究院根据客户的需要制定生产方案，生产部门根据技术资料组织生产。

公司掌握了产品所有环节的核心技术，并建立了涵盖线路板设计、模块集成及测试、程序烧录、机芯装配、整体总装、性能校验等所有工序在内的完整生产体系。为了充分发掘自身竞争优势，通过提升经济效益，提高供货速度的角度出发，在没有产能条件下，公司将部分生产过程中实用、附加价值低，可替换性强的非常耗时环节委托外协厂商进行加工。外协厂商的生产过程受公司监控，并严格按照公司的设计方案、图纸进行。

公司水表均采用全检，由质监部对关键生产环节的原材料、中间产品、半成品、成品的质量进行监控检测。

3. 销售模式  
公司以客户为最终使用方划分直销客户和经销客户，直销客户主要为水务公司、房地产公司、工矿企业及其他生产型企业，经销商客户为签约经销商和非签约经销商，境外经销商，对于签约经销商，公司与经销商签订合作协议，双方对账，销售期限、销售价格、资金支付、奖励政策等在合作协议内进行约定；对于非签约经销商，公司与其签订销售合作协议，通过双方协商一致，对经销商资质、合同期、付款条件等，对经销商的考核合格率、合同期、付款条件等进行考核，并根据考核结果动态调整采购量，确保所采购的货源足额、并能满足生产及销售技术标准的需求。

公司与供应商签订采购框架协议，主要为交易规则进行约定，包括但不限于所购货物的品名、验收标准(方式)、交(提)货方式、结算方式、运输方式、在库存储的实施阶段，对每个供应商每次采购，再根据采购订单，确定采购数量、交货地、交货时间、价格等具体的交易条款，双方签字盖章确认后，严格按照协议及订单约定执行。

公司采购工作主要由供应链中心负责，下设采购部、质监部、储运中心。原材料送达公司后，采购部会同质监部、水表研究院对原材料进行检验，检验合格后予以入库；对于不合格的原材料在分析原因后进行退、换货处理。

2. 生产模式

根据市场需求和客户个性化要求，公司采取“库存+订单”的方式组织生产。对于市场需求量大的通用型水表产品，公司根据当年的销售情况，并结合对市场的需求预测，设置库存上下限，生产部门根据销售库存情况组织生产，使库存保持在设定的范围内。对于客户提出的个性化要求，销售部门在签好相关合同、订单后，委托研究院根据客户的需要制定生产方案，生产部门根据技术资料组织生产。

公司掌握了产品所有环节的核心技术，并建立了涵盖线路板设计、模块集成及测试、程序烧录、机芯装配、整体总装、性能校验等所有工序在内的完整生产体系。为了充分发掘自身竞争优势，通过提升经济效益，提高供货速度的角度出发，在没有产能条件下，公司将部分生产过程中实用、附加价值低，可替换性强的非常耗时环节委托外协厂商进行加工。外协厂商的生产过程受公司监控，并严格按照公司的设计方案、图纸进行。

公司水表均采用全检，由质监部对关键生产环节的原材料、中间产品、半成品、成品的质量进行监控检测。

3. 销售模式  
公司以客户为最终使用方划分直销客户和经销客户，直销客户主要为水务公司、房地产公司、工矿企业及其他生产型企业，经销商客户为签约经销商和非签约经销商，境外经销商，对于签约经销商，公司与经销商签订合作协议，双方对账，销售期限、销售价格、资金支付、奖励政策等在合作协议内进行约定；对于非签约经销商，公司与其签订销售合作协议，通过双方协商一致，对经销商资质、合同期、付款条件等，对经销商的考核合格率、合同期、付款条件等进行考核，并根据考核结果动态调整采购量，确保所采购的货源足额、并能满足生产及销售技术标准的需求。

公司与供应商签订采购框架协议，主要为交易规则进行约定，包括但不限于所购货物的品名、验收标准(方式)、交(提)货方式、结算方式、运输方式、在库存储的实施阶段，对每个供应商每次采购，再根据采购订单，确定采购数量、交货地、交货时间、价格等具体的交易条款，双方签字盖章确认后，严格按照协议及订单约定执行。

公司采购工作主要由供应链中心负责，下设采购部、质监部、储运中心。原材料送达公司后，采购部会同质监部、水表研究院对原材料进行检验，检验合格后予以入库；对于不合格的原材料在分析原因后进行退、换货处理。

2. 生产模式

根据市场需求和客户个性化要求，公司采取“库存+订单”的方式组织生产。对于市场需求量大的通用型水表产品，公司根据当年的销售情况，并结合对市场的需求预测，设置库存上下限，生产部门根据销售库存情况组织生产，使库存保持在设定的范围内。对于客户提出的个性化要求，销售部门在签好相关合同、订单后，委托研究院根据客户的需要制定生产方案，生产部门根据技术资料组织生产。

公司掌握了产品所有环节的核心技术，并建立了涵盖线路板设计、模块集成及测试、程序烧录、机芯装配、整体总装、性能校验等所有工序在内的完整生产体系。为了充分发掘自身竞争优势，通过提升经济效益，提高供货速度的角度出发，在没有产能条件下，公司将部分生产过程中实用、附加价值低，可替换性强的非常耗时环节委托外协厂商进行加工。外协厂商的生产过程受公司监控，并严格按照公司的设计方案、图纸进行。

公司水表均采用全检，由质监部对关键生产环节的原材料、中间产品、半成品、成品的质量进行监控检测。

3. 销售模式  
公司以客户为最终使用方划分直销客户和经销客户，直销客户主要为水务公司、房地产公司、工矿企业及其他生产型企业，经销商客户为签约经销商和非签约经销商，境外经销商，对于签约经销商，公司与经销商签订合作协议，双方对账，销售期限、销售价格、资金支付、奖励政策等在合作协议内进行约定；对于非签约经销商，公司与其签订销售合作协议，通过双方协商一致，对经销商资质、合同期、付款条件等，对经销商的考核合格率、合同期、付款条件等进行考核，并根据考核结果动态调整采购量，确保所采购的货源足额、并能满足生产及销售技术标准的需求。

公司与供应商签订采购框架协议，主要为交易规则进行约定，包括但不限于所购货物的品名、验收标准(方式)、交(提)货方式、结算方式、运输方式、在库存储的实施阶段，对每个供应商每次采购，再根据采购订单，确定采购数量、交货地、交货时间、价格等具体的交易条款，双方签字盖章确认后，严格按照协议及订单约定执行。

公司采购工作主要由供应链中心负责，下设采购部、质监部、储运中心。原材料送达公司后，采购部会同质监部、水表研究院对原材料进行检验，检验合格后予以入库；对于不合格的原材料在分析原因后进行退、换货处理。

2. 生产模式

根据市场需求和客户个性化要求，公司采取“库存+订单”的方式组织生产。对于市场需求量大的通用型水表产品，公司根据当年的销售情况，并结合对市场的需求预测，设置库存上下