

宁波新海电气股份有限公司

关于重大资产重组媒体说明会召开情况的公告

本公司及其董事、监事、高级管理人员保证公告内容真实、准确和完整，并对公告中的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏承担责任。

宁波新海电气股份有限公司（以下简称“公司”）于2016年7月14日在公司指定信息披露媒体《证券时报》、《上海证券报》及巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上刊登了《关于召开重大资产重组媒体说明会暨公司股票暂不复牌的公告》。2016年7月14日下午14:00，公司在深圳证券交易所召开了重大资产重组媒体说明会，会议由公司董事会秘书高伟主持，出席说明会的人员有：公司控股股东、实际控制人黄新华先生、公司董事、副总经理孙宁薇女士、公司财务总监黄琦先生、公司监事会主席陈庆秋先生，本次交易置入资产上海韵达货运有限公司（以下简称“韵达货运”）的实际控制人聂腾云先生、陈立英女士、招银国际董事总经理、韵达货运董事王红波先生、韵达货运董事、常务副总经理周柏根先生、韵达货运董事、副总经理赖世强先生、韵达货运董事、副总经理杨周龙先生、韵达货运副总经理、董事会秘书符勤先生、韵达货运财务总监谢万涛先生，本次交易独立财务顾问中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”）董事总经理、并购业务线行政负责人张剑先生、中信证券执行总经理童育坚先生，本次交易置入资产评估机构北京中同华资产评估有限公司杨洋女士，本次交易法律顾问北京市天元律师事务所李怡星先生。中国证监会指定信息披露媒体《证券时报》、《上海证券报》、《中国证券报》和《证券日报》及全景网记者均到场参会。公司相关人员在说明会上详细介绍本次重大资产重组方案，并就市场及投资者关注的问题进行解答。现就本次重大资产重组媒体说明会的主要发言、问题及答复情况整理如下：

一、公司董事会秘书高伟先生简要介绍本次重大资产重组方案。

二、公司现控股股东、实际控制人黄新华先生对本次交易的必要性、交易作

价的合理性、承诺履行和上市公司规范运作等情况进行说明；

三、公司董事、副总经理孙宁薇女士对交易标的及其行业状况进行说明，对在本次重大资产重组项目的推进和筹划中忠实、勤勉义务的履行情况进行说明。

四、韵达货运实际控制人聂腾云先生介绍韵达货运的基本概况，并对交易作价合理性、业绩承诺的合规性和合理性进行了简单说明。

五、韵达货运董事、副总经理赖世强先生、韵达货运董事、副总经理杨周龙先生、韵达货运副总经理、董事会秘书符勤先生、招银国际董事总经理、韵达货运董事王红波先生介绍韵达货运所处行业及生产经营情况、韵达货运技术优势及未来发展规划、韵达货运业绩承诺情况及合理性分析、评估作价的情况及合理性分析。

六、本次交易韵达货运的评估机构北京中同华资产评估有限公司杨洋女士详细说明重组标的的估值假设、估值方法及估值过程的合规性，以及估值结果的合理性。

七、本次交易独立财务顾问中信证券张剑先生说明本次交易过程中中介机构的核查过程和核查结果并说明本次交易后续所需履行的程序。

八、媒体记者提问及公司相关人员答复

1、问：根据公告韵达货运对未来三年作出业绩承诺，同时也作出了业绩达标的补偿承诺。根据统计，2015 年全国有并购行为的上市公司中，未完成业绩承诺的公司占比超过 20%，如果最终出现这种情况，没有完成业绩承诺或者出现公司所描述的极端情形，韵达货运会选择履行承诺还是修改补偿条款？如果履行承诺的话，现金补偿 13 亿，如何保证资金来源？是否需要存一定比例的保证金在第三方机构这种方式？

答：韵达货运的业绩承诺系综合考虑未来快递行业发展变化趋势、韵达货运的自身核心竞争力、以及韵达货运报告期良好业绩等因素得出。具体说原因如下：

（1）快递行业政策环境良好，市场发展空间较大：

① 2015 年 10 月，国务院下发《国务院关于促进快递业发展的若干意见》（国发[2015]61 号），提出在“十三五”期间，在“大物流”格局下，以“互联网+快递”为发展方向。明确提出我国快递业务发展目标：到 2020 年实现业务量 500 亿件，业务收入 8000 亿元，未来快递发展空间较大。

② 电商发展将持续带动快递行业的增长。

③ 得益于国家政策，鼓励快递行业“向下”“向西”工程的建设，目前三四线城市和农村地区、西部地区快递网络逐渐完善，快递业发展存在较大。

④ 我国人均快递支出仍有很大发展潜力。

⑤ 快递行业近几年一直处于持续高速增长的阶段，年均增长速度持续保持在 2 位数以上，韵达货运作为国内快递行业知名龙头企业，韵达货运会紧密跟随快递行业的发展趋势，保持高速增长这一态势。

(2) 韵达货运具有较为明显的核心竞争力，盈利能力持续提升韵达货运的核心竞争力包括：一是韵达货运的智能化信息系统平台有效地保障了运营效率和快件安全和时效。二是韵达货运通过持续优化网络布局和运输路由等战略举措，已形成平台化、轻资产的运营模式，有效降低单票成本。三是通过智能化生产设备的投入及建立高效的人力资源管理机制，人均效能不断提升。这些优势一方面使得韵达货运的业务量持续增长，另一方面也控制了单票快递的成本，使得盈利能力持续增强。

(3) 韵达货运业务量将保持较快增长，营业收入和利润规模将继续稳步提升面对快递行业快速发展的历史机遇，韵达货运凭借自身的核心竞争力，业务量将持续保持较快提升，营业收入和利润规模也将继续扩大。报告期内，2013 年韵达货运完成快递票件量 11 亿余件，2014 年快递业务量为 15 亿余件，2015 年快递业务量已超过 21 亿余件，2016 年上半年快递业务量约为 14 亿余件，2014 年和 2015 年增长率分别为 33.46%和 37.02%。2016 上半年快递业务量较去年同期快递业务量 7.97 亿件相比，增长率为 75.66%。随着业务量的较快增长，规模效应也将使单票成本的控制能力逐步加强，未来几年韵达货运的营业收入和利润规模也将保持稳步提升，盈利能力进一步增强。综上，基于我国快递行业的较快增长、韵达货运竞争优势以及未来业务量、收入和利润规模的稳步增长，韵达货运 2016-2018 年的业绩承诺具有合理性。

韵达货运业绩承诺与快递行业发展趋势相符快递行业作为现代服务业的重要组成部分，目前正处于高速发展的时期。根据国家邮政局公布的数据，2007 年至 2015 年，全国快递业务量由 12.0 亿件增至 206.7 亿件，年均复合增长率约 43%；全国快递业务收入由 342.6 亿元增至 2,769.6 亿元，年均复合增长率约 30%。

2013 年-2015 年，韵达货运扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 1.44 亿元、4.25 亿元和 6.95 亿元，2014 年和 2015 年分别增长 195.14%和 63.53%。韵达货运在 2016 年、2017 年和 2018 年承诺的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润各年的增长率分别为 62.59%、20.35%和 14.71%。2015 年-2018 年的年均复合增长率为 30.93%。

本次交易完成后，上海罗颀思、聂腾云、陈立英、聂樟清、陈美香、桐庐韵嘉投资、上海丰科、桐庐韵科合计持有上市公司股票约 71,974.55 万股，占本次发行股份购买资产发行的股份总数的 82.15%。上海罗颀思、聂腾云、陈立英、聂樟清、陈美香、桐庐韵嘉投资、上海丰科、桐庐韵科出具了《关于认购股份锁定期的承诺函》，作出以下承诺：“（1）本企业/本人于本次交易中认购的上市公司的股份，自股份上市日起 36 个月内不得以任何形式转让或进行其他形式的处分。该等股份上市后 6 个月内如上市公司股票连续 20 个交易日的收盘价低于发行价，或者该等股份上市后 6 个月期末收盘价低于发行价的，本企业/本人通过本次交易取得的对价股份的锁定期在原有锁定期的基础上将自动延长 6 个月。

（2）上述股份锁定安排不影响本次交易利润补偿的实施，即本企业/本人需要进行利润补偿时，上市公司有权提前解除对本企业/本人相应数额股份的锁定，用以进行利润补偿。”

上述锁定期实现了对业绩承诺期的完全覆盖，可保障触发补偿义务时，补偿义务人以持有的上市公司的股份进行补偿能够切实得到执行，且上述股份锁定安排不影响本次交易利润补偿的实施，即需要进行利润补偿时，上市公司有权提前解除对补偿义务人相应数额股份的锁定，用以进行利润补偿。

如依次进行补偿后仍然不足以补偿的，根据《盈利预测补偿协议》的约定，由上海罗颀思从二级市场上购买上市公司股票进行补偿。当股份补偿总数达到本次发行股份购买资产发行的股份总数的 90%后，将由上海罗颀思继续以现金进行补偿。为此，聂腾云和陈立英分别出具《声明与确认函》，承诺以借款或增资的方式向上海罗颀思投资提供资金支持，进一步确保业绩补偿义务可有效执行。

2、问：韵达货运的股东之一是上海太富祥川，股东穿透后存在契约性基金，能否通过证监会的审核？如果无法通过审核，公司将采取什么样的解决措施？

答：韵达货运的股东情况在预案中已披露。股东适格性等合规性问题，将会

符合证监会的各项要求，具体的情况会在后续文件中予以披露。

3、问：最近一年，国内快递公司竞相在 A 股借壳上市，如何看待快递物流公司上市热潮？

答：近年来，快递行业正成为国内迅速发展的行业之一。为应对快递行业的高速发展趋势与需求，有实力的快递物流公司纷纷选择上市，主要有以下几方面考虑：

（1）为适应快速增长的行业需求，利用资本市场平台，提高公司的融资能力，有利于公司拓展营业规模，提高综合供给能力；

（2）有利于改善公司运营机制与管理水平，提高企业的长期竞争力；

（3）有利于企业引入更加先进的设备、技术，促进企业转型升级，提高企业服务质量，适应行业发展和竞争态势；

（4）有利于企业利用上市平台整合行业内其他快递物流相关资源，实现企业的加速跨越式发展。

4、问：韵达货运最近三年的毛利率分别为 22.56%、25.86%和 31.09%，请问毛利率持续上升的主要原因是什么？与同行业相比，韵达货运的毛利率水平也相对较高，主要原因是什么？

首先，在业务量快速增长的情况下，毛利率较低的中转费收入保持平稳甚至有所下降，主要由如下原因：

（1）随着韵达货运平台化战略构想的形成和推进，韵达货运逐步构建了以信息系统和智能化平台为基础的快递生态，逐步向平台化发展方向转变，在快件的运输组织上，更专注于干线运输，战略性地放弃部分运输线路，使得韵达货运快递运输中承担的运输任务减少，加盟商在快递运输中承担的运输任务上升。

（2）2015 年起，韵达货运对现有运输线路中有条件的运输线路开展加盟商自跑业务（以下简称“加盟商自跑业务”）试点。对发货量较大的加盟网点，在满足装载率要求的情况下，为加快速件时效，减少始发分拨操作，由加盟商申请并经韵达货运批准，加盟商的快件不经始发转运中心，直接送达末端转运中心进行处理。

（3）为保持韵达货运快递业务的竞争力，支持加盟商业的发展，适应快递市场的发展态势，根据行业收费情况，韵达货运合理降低中转费计费标准。综

上，报告期内，中转费收入基本保持一定规模，而面单收入占整体收入的比例逐年提升。由于面单直接成本较低，获利能力更强，进而使得快递服务收入的毛利率逐年提高。

其次，韵达货运成本管控强，效应提升显著。快递服务成本包括运输成本和转运中心成本。其中，运输成本和转运中心成本分别约占快递业务成本的 60%和 40%：

（1）运输成本：报告期内，韵达货运运输成本分别为保持稳定，未随着业务量的快速上升而增长，2015 年甚至略有减少。主要原因包括：其一，快递行业的票件运输需兼顾时效性和装载率，合理的运输路由可在确保时效性的前提下，保持较高的装载率。自 2013 年开始，韵达货运通过各区域票件量的大数据分析，对运输路由进行优化设计和调减，在确保时效性的前提下大幅提升了单车装载率，进而大幅降低了单件运输成本。韵达货运通过采用大车运输、路由优化、网点自跑等方式，干线运输线路从 2013 年的 4,500 余条下降至目前的 3,900 余条，运输车辆平均装载率从 2013 年的 69%提升至 2015 年的 83%。其二，2015 年起，韵达货运开展加盟商网点自跑业务试点，即在运输条件和货源组织能力匹配情况下，由加盟商来承担部分由其发出货物的干线运输任务，直接减少了韵达货运转运中心承担的运输成本。其三，运输油耗是运输成本的重要组成部分。近三年来，油价总体呈现较快下降趋势，一定程度上也遏制了单位运输成本的上升。因此，尽管报告期内韵达货运业务量的增长较快，但上述举措大幅降低了单件运输成本，导致运输成本未随着业务量的快速上升而增长，总体稳定，2015 年甚至略有减少。

（2）转运中心成本：同时，2013-2015 年，韵达货运转运中心成本增幅低于业务量同期的增长幅度。主要原因包括：其一，2014 年开始，韵达货运将部分区域内二级转运中心合并至一级转运中心，促使转运中心由 2013 年的 80 余个优化调整至 2015 年末的 50 余个。随着转运中心的优化调整，韵达货运承担的与转运中心相关人工成本、房屋及土地租赁费用等随之减少，转运中心的操作效率明显提升；其二，2015 年起，韵达货运对现有运输线路中有条件的运输线路开展加盟商网点自跑业务，由加盟商来承担部分由其发出货物的干线运输任务，直接减少了中间的转运环节，也促使韵达货运承担的转运中心成本进一步降低。在

韵达货运业务量较快增长的情况下，转运中心成本增幅低于业务量的增幅。综上，随着韵达货运平台化战略构想的形成和推进，相关优化措施的不断实施，尽管韵达货运业务量保持较快增长，但其有效控制了快递服务成本的增速，推动了韵达货运获利能力近三年持续增强，毛利率水平稳步提升。

最后，与同行业公司相比，韵达货运致力于快递平台化运营模式，报告期内，综合毛利率高于同行业可比公司，除上述快递收入成本变化的因素外，还包括派送业务结算模式不同带来的影响。剔除派送结算模式差异后，韵达货运与申通快递和圆通速递的毛利率差异相应减少，韵达货运的毛利率介于申通快递和圆通速递之间。

5、问：现在上市渠道非常多，为什么韵达货运这次不选择直接 IPO、在新三板或者境外上市渠道而选择新海股份，是基于什么样的机缘和考虑？此外，能否对投资者就交易对价的合理性和依据做一个更详细具体的说明？

答：韵达货运很早就做好准备从一个民营企业转变为公众上市公司。为筹备上市，韵达于 2011 年陆续引入熟悉资本市场的战略投资者复星集团、中国平安、招银国际、东方富海、云晖投资等，并聘请专业中介机构推动上市事宜，韵达货运已具备条件，在适宜的时机选择合适的路径实现上市。与此同时，新海股份也是一家优秀而且规范的上市公司，符合重组管理办法的相关要求。新海股份与韵达货运在本次重组以及对行业的理解上展现出高度的契合，通过本次重组的成功实施，韵达货运将登陆资本市场，新海股份的持续盈利能力将得到有效提升，符合行业发展趋势、符合上市公司全体股东的利益。

关于估值问题：本次交易中，以 2016 年 3 月 31 日为基准日，评估机构采取收益法和市场法对韵达货运股东全部权益价值进行预估，并以收益法预估结果作为本次预估结论。在持续经营的假设前提下，经初步估算，拟置入资产预估值为 180 亿元。预估价值的合理性在于：一是我国快递行业高速发展，未来市场前景广阔；二是韵达货运具有较为明显的核心竞争力和较强的盈利能力，未来收益预期良好；三是与同行业可比交易案例不存在重大差异，同时与韵达货运 2016 年初引入的机构投资者的平均估值水平相当，反映了韵达货运市场价值。

首先，我国快递行业前景仍有较大的增长空间根据国家邮政局公布的统计数据，中国快递业务量由 2010 年的 23.4 亿件增至 2015 年的 206.7 亿件，年均复

合增长率达到 54.61%，市场规模跃居世界第一。从 2010 年至 2015 年，快递业务收入由 575 亿元增至 2,770 亿元，年均复合增长率超过 36.95%。国务院《关于促进快递业发展的若干意见》明确提出，到 2020 年，快递年业务量达到 500 亿件，年业务收入达到 8,000 亿元，快递行业空间依然较大。

其次，韵达货运具有较为明显的核心竞争力、盈利能力持续提升韵达货运建立了领先的智能化信息系统平台，有效的保障运营效率和快件安全，为市场占有率的进一步提升奠定基础；韵达货运通过持续优化网络布局和运输路由等战略举措，形成了平台化、轻资产的运营模式，有效降低运营成本，盈利能力显著提升；韵达货运通过智能化生产设备的投入及高效的人力资源管理机制建立，人均效能得到不断提升。

基于以上核心竞争力，近三年，韵达货运的盈利能力不断得到增强，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润从 14,435.02 万元增长至 2015 年的 69,475.78 万元，年均复合增长率达 119%，高于同期行业增速。在快件业务量持续增长的情况下，扣除非经常性损益后单件快递净利润由 2013 年的 0.13 元/件提高到 2015 年的 0.32 元/件，盈利能力显著增强。

再次，根据同行业可比交易案例的情况，从市盈率指标看，可比交易案例 2016 年市盈率倍数范围为 14.45-20.55 倍之间，2016 年预测市盈率平均值为 16.98 倍。韵达货运对应的 2016 年预测市盈率为 15.93 倍，与同行业可比交易案例不存在大的差异。

此外，近几年韵达货运未进行大额现金分红，同时 2016 年初引入了机构投资者的增资，现金等溢余资产相对较多。本次预估值 180 亿元中，经营性预估值为 166 亿元，韵达货运与申通快递和圆通速递承诺的利润基本接近，经营性估值指标位于申通快递与圆通速递之间，差异不大。

最后，从可比市场价格上看，为优化公司股权架构、完善公司治理结构，2016 年初，韵达货运成功引入了上海太富祥川、宁波招银等市场专业机构投资者，本次预估值结果与该等私募股权融资平均估值相当，一定程度上也反映出市场专业投资机构对韵达货运股权市场价值的认可。

截至目前，评估工作尚未完成。上述预估值供投资者参考之用，最终的数据以具有证券业务资格的资产评估机构出具的评估报告为准。

6、问：目前物流行业竞争依然非常激烈，请问公司未来的发展战略会有哪些措施？

答：（1）目前快递行业发展较快

根据国家邮政局公布的统计数据，中国快递业务量由 2010 年的 23.4 亿件增至 2015 年的 206.7 亿件，市场规模跃居世界第一。2015 年 10 月 23 日，国务院印发《国务院关于促进快递业发展的若干意见》中提到：到 2020 年，快递市场规模稳居世界首位，快递年业务量达到 500 亿件。根据国家邮政局的统计，从 2010 年至 2015 年，快递业务收入由 575 亿元增至 2,770 亿元，年均复合增长率超过 36.95%。快递业务收入占中国整个邮政行业收入的比重逐年快速上升，从 2010 年的 45% 上升至 2015 年的 64%。我国人均快递使用量从 2008 年的 1.1 件上升至 2015 年的 15 件，年人均快递支出从 2008 年的 30.8 元上升至 2015 年的 201.50 元，虽然有较大幅度上升，但相比美国和日本同期年人均快递使用量有较大差距，快递市场增长空间较大。

受互联网的普及、消费者购物方式的转变和物流系统的完善，电子商务规模快速增长促进快递行业加速发展。从 2005 年到 2015 年，电子商务交易额从 0.74 万亿元增长至 2015 年的 20.80 万亿元，增长了约 28 倍。2015 年 5 月，国务院印发《关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》，进一步促进电子商务创新发展。2015 年 5 月，商务部发布《“互联网+流通”行动计划》，提出将在农村电商、线上线下融合以及跨境电商等方面创新流通方式，释放消费潜力，解决电商“最后一公里”和“末端 100 米”的问题。根据当前我国宏观经济的发展趋势，信息产业的快速发展，电子商务在未来还将快速发展，线上线下的产业融合将日趋紧密，物流方式也在向着小件多频次方向发展，快递的应用越来越广泛，与社会大众越来越紧密。快递行业作为连接商家和消费者之间的桥梁，也将伴随经济的蓬勃发展而快速增长。此外，随着国家对三四线城市、农村地区和西部地区的扶持政策不断出台，快递企业将有希望通过“向西、向下”工程拓展更大发展空间。

（2）对公司发展战略的分析

韵达货运致力打造以快递为核心的快递综合服务物流平台。韵达货运以陆路运输网络为主，通过加盟商网络为用户提供快递、仓储等服务，在快递服务之上，

还致力于不断推出适合不同客户需求的服务产品。经过十几年的发展，通过平台化、轻资产的经营策略，形成了盈利能力强，盈利增速快的竞争优势。首先，韵达货运建立了领先的智能化信息系统平台，保障了快件安全和时效，以及业务量的快速提升。其次，韵达货运通过持续优化网络布局和运输路由等战略举措，形成了平台化、轻资产的运营模式。再次，通过智能化生产设备的投入及建立高效的人力资源管理机制，韵达货运人均效能得到不断提升。随着韵达货运服务种类、服务质量和管理水平的不断提升，客户需求的不断增加和新业务的拓展，韵达货运服务的市场份额将保持稳步增长。凭借韵达货运在行业中的品牌地位及多年积累的竞争优势，伴随着经济发展、电子商务发展、服务需求升级的大好机遇，未来几年，韵达货运将进一步稳定并努力提升市场占有率。

（3）公司未来的发展战略规划

未来，韵达货运将持续以科技为驱动，构建以快递为核心、涵盖仓配、云便利、跨境物流、智能快递柜等为内容的延伸服务，创建韵达货运生态圈。向多领域延伸，实现企业的多元化经营，打造以快递业务为核心的现代化、国际化快递物流企业，持续为用户及消费者提供优质的快递服务。

首先，韵达将持续发展快递主业。未来快递的发展是信息化、自动化的发展，韵达将继续保持已有优势，并持续以科技为驱动，发展信息化、自动化、大数据等技术，实现对快递货物的精细化管理，进一步提高效率和服务体验。

在此基础上，韵达将围绕产业链延伸服务，发展仓储、智能快递柜、云便利等业务形态，并推出不同的快递服务产品，为商家及消费者带来更加便捷的服务。韵达货运还整合各类资源，在快递、仓储等资源的基础之上开展了一站式供应链综合服务的尝试，在做大、做精快递服务的同时，为客户带来更完善的服务。

此外，国际市场发展潜力巨大，全球化、互联网技术发展等，都为我们开拓全球市场提供了机会，目前韵达的跨境物流已经开拓了包括英国、荷兰、加拿大、新西兰、新加坡、韩国、日本、香港、台湾、泰国等国家和地区在内的国际快件物流加盟网络，未来还将作为战略的重点持续发展。当前，快递业正处在快速发展的机遇期，社会关注、政策支持、时代进步，韵达货运也将抓住这一天时、地利、人和的有利时机，积极拥抱资本市场，让快递借助资本的力量，在机遇中求发展，以发展赢机遇。

7、问：本次重组完成后，聂腾云和陈立英夫妇合计持股 70%以上，持股比例较高，请问公司未来是否有投融资的打算，如有，计划在哪方面投资？

答：目前我们根据《上市公司重大资产重组管理办法》征求意见稿的相关规定，在本次重组上市过程中，不进行配套融资。重组完成后，在符合证券市场要求的前提下，韵达货运将结合经营发展和战略规划的具体举措，进行相关的融资安排。未来的快递行业，将有着非常美好的前景，我们也将围绕着韵达货运战略规划，在信息化建设、自动化设备、道路运输、仓储、跨境物流、末端配送等方面继续发力，努力为客户和消费者带来更加便捷的服务。

8、问：快递业的“三通一达”被人称为“桐庐帮”，请问韵达如何看待彼此之间的关系？

答：“三通一达”的创始人都来自于浙江桐庐，三通一达及顺丰都是我国快递行业的优秀企业，也是目前我国快递行业的主力军，各家公司在战略布局、经营策略、业务发展上存在一定差异，在若干年的发展历程中，逐渐形成了各自的核心竞争力。各家公司良性竞争、相互学习，共同推进快递行业的进步和发展，持续为用户及消费者提供优质的快递服务。快递行业未来的潜力很大，需要共同建设，以满足广大消费者不同层次的快递服务需求。

公司将在本次说明会召开后的两个交易日内，在互动易刊载本次说明会文字记录。公司指定的信息披露媒体为《证券时报》、《上海证券报》和巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。公司所有信息均以在上述指定媒体披露的信息为准，敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

宁波新海电气股份有限公司

董 事 会

二〇一六年七月十五日