

青岛鼎信通讯股份有限公司

投资者关系活动记录表

股票简称：鼎信通讯

股票代码：603421

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他(请文字说明)
参与单位名称及人员姓名	民生证券代表丁辰晖，博时基金代表齐宁等
会议时间	2022年1月19日 10:00-11:00
会议地点	公司第四会议室
公司接待人员	董秘葛军
投资者关系活动主要内容	<p>Q1: 据了解，公司目前正在向配网领域和消防领域转型，请介绍一下目前的进展以及未来会涉及哪些业务？</p> <p>A1: 公司发展配网和消防业务并不属于转型，公司一直是在电力和消防行业进行发展。原本我们是在电力系统的采集领域，以载波芯片为基础，后来又拓展到终端和电表产品。电力行业涵盖的领域是很广泛的，包括发电、变电、输电、配电、用电等各个环节。我们原先主要是在用电领域，现在逐步进入配电领域开拓市场，其实从行业的角度看，仍然是属于电力行业。这个领域的发展空间很大，技术和产品的客户需求与市场体量都比较大，这几年我们向配电领域投入，是想在电力行业有更深更广的发展。</p> <p>消防我们从2012年开始布局到目前已经发展了很长时间，所以这个领域也不算是公司转型。造成这种错觉的原因是，我们公司的研发从芯片开始，比一般企业从产品层面甚至是从生产层面开始的周期会更长。我们认为从基础领域研发能为客户提供更有针对性的解决方案。从企业的发展讲，我们认为我们的研发方式对公司的长远发展是非常有利的。</p> <p>Q2: 配网领域公司主要是向哪几个方向发展的，这些产品的市场空间如何？</p> <p>A2: 配网领域的投入包含以下几个方面：一是配网安全性的产品应用，主要是故障指示器、监测设备、监测终端；二是电网质量提升的产品应用，SVG、备电系统、电压治理系统等；三是数据采集的产品，融合终端和LTU；四是新能源方向的产品应用，主要是分布式光源的应用。</p>

总体来看，用电侧和配电侧的市场体量是相同数量级的，大约是千亿级别的市场。但是单个产品的市场规模公司没有进行细分研究。因为细分产品市场与国网、南网公司的具体投入有关。

Q3: 配网领域也有通讯采集类产品，公司原本的发展方向是否可以通过技术平移来实现这方面的产品应用？

A3: 是的，采集和监测基本的能力是数据通讯能力，这是我们的老本行。但是电网公司的配电和用电是两个领域，技术的复用不是特别好，这不仅仅只是技术层面的问题，也有国网和南网内部管理模式的原因。

Q4: 公司在配网领域的投入时间很久了，目前有什么进展？

A4:和民用产品不同，电力产品不存在发布上市的销售模式。电力产品首先考虑的是安全性问题，安全性是比技术先进性更重要的评价指标。电力产品从研发到销售的周期是很长的，研发周期是我们可控，后续的时间是被客户管控的，从试点到样板点，然后通过检测获得入网许可，才能进行招投标。招投标需要资质许可和业绩许可。这些与技术无关的门槛导致爆发式的销售增长是非常困难的。在这种行业特点下，配网产品形成批量销售需要一定时间来积累。一旦公司进入了这个领域，业绩增长的预期是很理想的。

Q5: 配网的产品现在形成销售收入了吗？

A5: 现在已经形成了，但是距我们预期的批量销售还需要一段时间。

Q6: 公司对配网产品的预期销售额是多少？

A6: 我们没有明确的预期要求，从公司长远的发展要求看，我们每一款产品都要做到市场的前三名。首先要技术领先，其次要达到前三名的份额，如果做不到前三，生存会很困难。

Q7: 配网的竞争格局是不是比较分散？

A7: 用电领域竞争激烈，但是竞争对手的能力相对不强，相对对手不多。配电领域

有不少国家队对手，要求的资质较高，对于我们来说比较困难，因此公司对配网领域的业绩没有做明确的要求，一两年时间不能形成规模销售并不是什么问题，但是如果进入了配网领域，会极大提高公司的行业地位。配网的技术要求更高，公司在用电领域已经取得了不错的成绩，我们希望在电力领域进行深耕，取得一定的市场地位。

Q8: 公司是基于什么竞争优势来支撑公司配网的产品进入前三名?

A8: 相比于竞争对手，我们不是从应用层开始做起，我们从芯片基础层开始进行研发投入。我们研发的深度和技术的积累是我们在配网领域取得成绩的信心所在。当然我们也有资历上的劣势，但是配网自动化不是个非常传统的行业，因此会给新的公司很多机会。

Q9: 电力采集正在由宽带向双模进展，其背景是什么，公司的进展情况怎么样?

A9: 双模产品我们是有信心的，国网现在主要用宽带芯片，但是面对未来数据和深化应用的要求，宽带未必能满足最新的技术要求。国网从前年开始了双模项目，进行技术规范的制定和检测系统的设置，我们公司都有很深的参与。今年上半年国网会进行检测和试点工作。但是因为智芯的问题，市场是否会发生变化是不确定的。窄带时期我司市场份额最大，最高占到 45%。宽带时期份额第一是智芯约 65%，第二是海思约 10%，第三是我们约 5%。

Q10: 模块电网公司一年的采购量多少?

A10: 国网每年年约 1 亿只，南网每年约 1 千万只。

Q11: 目前宽带的覆盖渗透率大概多少?

A11: 国网体系下宽带替换窄带的进展约 50%，大约还有 2.5 亿只的市场容量。

Q12: 电表产品在双模时代，公司未来前景如何?

A12: 智能电表年度招标大概 6、7 千万只，电表有轮换和更新的周期，每年刚性需求大概 6、7 千万只，我们去年中标了 5.2 亿，排名第十，作为一个新兴的电表厂家，我们从进入市场到份额第十，结果还是很满意的。

	<p>Q13: 您认为 2022 年, 电表规模增长能有多大?</p> <p>A13: 电表前十名的份额差别不大, 我和第一名差距 2 个亿左右, 这个市场总量不会变化, 我可以提高名次, 但是增长的绝对值不会太大。</p> <p>Q14: 消防领域公司增长稳健, 主要是什么产品布局, 前景怎么样?</p> <p>A14: 产品上, 我们的产品和其他厂家的产品没有区别。消防的需求是传统的, 没有新奇产品。我们产品与所有厂家都不同的地方是我们的芯片是自主研发的, 竞争对手都是 4 线制芯片, 我们是 2 线制, 我们的通讯能力更强, 运行更稳定, 维护更简单。消防产品用于建筑市场, 目前每年增长达到 30%, 但是消防领域的体量不大, 到了 10 亿规模增长会缓和。</p>
附件清单 (如有)	
记录人	王耀政