

股票代码：002849

证券简称：威星智能

浙江威星智能仪表股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <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	线上参与威星智能 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 05 月 11 日（星期三）下午 15:00-17:00
地点	“威星智能投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：黄文谦先生 总经理：黄华兵先生 财务总监：陈智园女士 董事会秘书：张妍女士 独立董事：张凯先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2022 年 5 月 11 日（星期三）下午 15:00—17:00 在“威星智能投资者关系”小程序举行了 2021 年度业绩说明会，公司与投资者进行了实时互动交流和沟通，并就投资者关注的问题进行了回复。 主要问题和回复如下： 1、问：公司和华为是否已有业务合作？ 答：尊敬的投资者：您好！公司与华为进行 NB-IoT 技术对接及产品技术平台开发，公司 NB-IoT 产品部分采用华为海思芯片，公司的产品的相关性能通过了华为的

认证。感谢您的关注！

2、问：公司在氢能源方面有产品布局么？

答：尊敬的投资者：您好，感谢您对公司的关注。公司积极响应国家与制造业相关政策，进行行业先进技术研究，包括掺氢燃气在内的计量技术的创新与应用，积极探索新形势下公司发展途径，以期为公司带来新的增长动力。非常感谢您对公司发展路径提出的建议，谢谢！

3、问：电子式燃气表毛利率相对较高，公司主营产品结构是否会做相应调整？

答：尊敬的投资者：您好！公司围绕主营业务，持续优化产品结构，不断进行产品迭代和创新，推动高利润和高附加值产品的应用，做有质量的规模。感谢您的关注！

4、问：2021 年度报告期内净利润变动的主要原因是什么？

答：尊敬的投资者：您好，感谢您对公司的关注。随着市场行业的竞争加剧，疫情的影响，芯片的短缺，原材料成本的上涨以及开拓市场增加费用等原因导致利润波动。

5、问：公司重点客户群体目前主要有哪些？

答：尊敬的投资者：您好！公司重点客户群体为大型燃气集团，省市级燃气公司以及其他优质燃气客户等。感谢您的关注！

6、问：智慧燃气物联网智能终端产业化项目进展如何？

答：尊敬的投资者：您好！公司的智慧燃气物联网智能终端产业化项目目前仍处于前期准备和设计阶段。感谢您的关注！

7、问：公司应对原材料价格上涨有哪些措施？

答：尊敬的投资者：您好！面对原材料价格上涨，公司不断优化产品结构及产品设计，加强物料供应商的管理

和开发，提升产品制造工艺与效率，通过内部挖潜及精益管理降低运营成本。感谢您对公司的关注。

8、问：未来研发费用投入计划是怎样的？

答：尊敬的投资者：您好！公司一直以来重视研发及产品创新，将根据行业市场的需求及发展趋势，持续加大研发投入和技术创新，研发费用投入主要用于开展新一代水表计量技术、超声波气体计量技术、能量计量技术、燃气掺氢计量检测技术、行业减碳排放技术、“互联网+服务+运营”云系统平台等行业前沿技术、新工艺、新产品的研究与开发。感谢您的关注！

9、问：公司软件业务发展如何？可有云产品布局？

答：尊敬的投资者：好！公司推出的燃气云产品和水务云产品平台，已在数百家公司内部上线，为公司的信息化智能化管理带来了有效的提升；公司的软件产品为公用事业企业提供“互联网+服务”、“互联网+运营”整体解决方案，以助力燃气和水务公司低成本投入、实现全业务流程管控和全生命周期管理为目标。感谢您的关注！

10、问：目前这个行业的市场竞争格局是怎样的？

答：尊敬的投资者：您好！公司所属的细分市场竞争依然激烈，本行业的市场化程度较高，随着行业的整体发展，传统智能燃气表的竞争日趋激烈，市场逐渐饱和，而应用先进技术的燃气解决方案由于要求较高的技术实力，竞争态势相对较为缓和。谢谢您的关注！

11、问：公司超声波燃气表累计出货量有多少？

答：尊敬的投资者：您好，感谢您对公司的关注。截止目前超声波燃气表累计出货量已超百万台。

12、问：公司目前产品交付能力如何？

答：尊敬的投资者：您好！2021年受复杂的国际及经济

形势影响，智能计量仪表及系统解决方案供应商面临芯片等关键器件采购周期不确定，原材料价格继续走高等问题，企业的产品交付能力受到挑战。公司将加速未来工厂建设，加强产业链协同，不断提高表具生产效率、降低运营成本，打造一流的生产制造能力，为产品质量和服务能力的提升提供更加坚实的平台。感谢您对公司的关注！

13、问：公司基表和元器件的主要供应商分别是谁？是否存在传感器断供风险？

答：尊敬的投资者：您好，感谢您对公司的关注。公司基表和元器件的供应商均非独供。材料采购上目前未出现断供现象。后续我们会持续关注物料，及时做好相关风险管控。

14、问：贵公司股价创历史新低，高管频频减持，2013年到2020年业绩增长速度逐步放缓，2021年年报营业总收入第一次同比下降，2022年一季度下降更为明显。请问第一贵公司在二季度和今年有什么具体的战略规划来提升业绩，给股东信心。第二贵公司业务板块中是否有近几年继续增长的业务，后续是否能成为新的业绩增长点。第三在外延扩大再生产方面，贵公司是否有收购兼并的计划，做市值规划？

答：尊敬的投资者：您好！公司将围绕主营业务，在原有的产品和技术的基础上，进一步扩大产能，通过提高生产效率、迭代升级产品、深化关于智能计量技术的创新研究来提高公司的竞争能力；同时，公司会加快对海外市场和智慧水务市场的开发，持续关注行业及产业链上下游发展，积极寻求合适的外延式发展机会。公司不断提升自身的经营管理能力，努力提升公司及股东的价值。

15、问：未来公司业绩增长的驱动力主要集中在哪里？

答：尊敬的投资者：您好！公司聚焦智能计量主营业务领域，坚定不移地强化产品、技术、人才打造，加快市场开发。通过整合行业资源，打造端到端的智慧燃气安全解决方案，解决燃气企业燃气安全管理需求；同时，巩固和扩大燃气行业市场占有率，加强智能水务市场及业务开拓，加速海外市场业务转化，通过战略路径设计、产品创新规划和企业文化建设等一系列举措，增加公司的战略核心能力，推动企业发展。感谢您对公司的关注！

16、问：请问公司如何看待毛利率的未来长期变化趋势？

答：尊敬的投资者：您好！随着市场竞争加剧，传统产品的毛利率还存在一定的下降趋势。公司将持续巩固公司优势产品，加快产品和技术创新，增加产品附加值，保障公司毛利率保持稳定。感谢您的关注！

17、问：贵公司能否对在 loRa 面的产品布局加以简单介绍？

答：尊敬的投资者：LoRa 产品是一款射频无线产品，兼顾距离、抗干扰和功耗问题。公司于 2017 年开始布局 LoRa 产品，较早实现了 LoRa 物联网智能燃气表的商业化运用，后续公司将持续进行 LoRa 产品的优化升级，进一步提升组网能力和无线性能。感谢您的关注！

18、问：相比竞争对手，我们的优势主要体现在哪些方面？

答：尊敬的投资者：您好！公司在行业内的品牌知名度较好，在行业上下游有较强的影响力，客户美誉度高，拥有扎实的客户基础；公司重视研发投入，产品线齐全，在超声波技术上较早的进行投入与部署，在智慧燃气计量领域，有丰富的技术和经验积累，创新动力强劲；公

	<p>司的供应链协同及产品交付能力较好，产品质量管控能力与智慧制造能力较强；公司的团队文化认同感强，组织充满活力。感谢您的关注！</p> <p>19、问：出口业务营收占比多少？未来打算如何布局？</p> <p>答：尊敬的投资者：您好！公司 2021 年出口业务营收为 9,767,724.73 元，具体信息详见公司 2021 年年报。未来公司将不断扩大国际人才库，完善海外市场产品线，加快对海外市场开发，提升公司品牌在海外的影响力。感谢您的关注！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 05 月 11 日