

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：2022-007

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	国信证券付晓钦等
会议时间	2022年7月8日 14:00-15:00
会议地点	远程视频会议
公司接待人员	董秘葛军
投资者关系活动主要内容	<p>Q1: 请介绍一下公司现在整体的业务布局, 介绍一下公司未来的成长性和战略发力的重点有哪些?</p> <p>A1: 公司目前的业务主要分为电力板块和消防板块, 电力板块原先是以窄带载波通讯模块为主要产品, 逐渐扩展到智能电表、智能终端、采集器等, 主要是以国家电网公司和南方电网公司的电能量采集系统为核心的相关智能产品。从去年开始我们也在配网领域做研发和产品推广, 主要是故障指示器、融合终端、智能断路器等配网产品。电力系统有多个领域, 有发电、输电、变电、配电, 还有用电, 原来我们是以用电领域为主, 现在也逐步在向配电领域去发展。消防板块的消防公司是股份公司的子公司, 这几年的增长也比较可观。</p> <p>Q2: 就从这几块业务板块来看, 在未来发展的战略布局上, 哪一块可能是公司重点投入的方向?</p> <p>A2: 从布局上来讲, 配网这一块是我们一个新的增长点, 但是电网的特点是进入的门槛比较高, 所以产品的研发周期和市场预期的周期都会比较长, 短时间内并不能得到利润上或者营收上的大的体现。</p> <p>Q3: 在十四五期间, 国网南网统计的需求还在持续增长, 您是怎么看待下游需求的这种变化的? 国网南网公司投资建设的节奏对公司这部分业务会有怎样的影响?</p> <p>A3: 国网南网在十四五规划当中, 对于用电信息采集, 包括配网自动化、信息化、</p>

数字化的要求是很明确的，并且投资上也是持续稳定的增长，所以公司依托这个行业基础，加大了研发和市场投入，希望在电网的营销和配网这两个领域提供更多的技术和解决方案。

Q4: 从终端客户的角度来看，大客户的分布比例是多少？主要是山东本地的，还是全国性的客户？

A4: 对于电力板块，我们的客户主要是国网和南网，还有一小部分的地方电力和水电，但是占比不大。国家电网公司有 26 个省级的分公司，南方电网有 5 个省级的分公司，每个省我们都有市场推广的能力，也有相应的人员和办事处。分几个产品来讲，一个是通讯模块，窄带通讯模块我们是全国份额最高的，宽带产品技术推广以后，我们排在第二、三名上，所占比例是约为 5%到 6%。

智能电表是我们近几年研发的产品，基本上是由国网和南网统一招标，从行业来讲，我们的进步是非常快的，我们去年就已经排在前 10 名了。终端也和电表的情况类似，它是电能量采集系统的一部分，市场占有率和芯片类似。消防板块每年能有 30~50%的增长速度。

Q5: 相对于竞争对手来讲，我们有哪些资源上的优劣势？从未来份额的变化情况来看，是在享受这个行业增长的红利，还是说有取得比行业更高增速的动力？

A5: 这两方面的环境和背景都有。一方面，电力行业本身对智能化、数字化、信息化的要求在不断提高，投资也是在增长，这是大环境。其次，虽然我们的市占率有进步、有增长，但是我们离第一名还有一定的空间，所以从自身的角度来讲，我们还能够继续提高排名和市场占有率。

我们的很多自有技术，得到了客户高度的认可，其中的载波通讯模块，是我们自主研发的芯片，在应用方面得到了用户的高度认可。电表和终端的核心技术，包括产品的生产制造和质量控制，也是得到了国网公司和南网公司客户的认可。还有我们的智能电表芯片组，在国内也是独一无二的，智能电表里边的 7 颗芯片是我们自己做的，这也是我们独特的技术优势。再就是我们在全国各个省都有办事处和市场服务人员，我们的交付和响应速度在国内或者同行当中是领先的，所以我们也信心得到用户的认可，同时得到市场份额的提升。

	<p>Q6: 在芯片端是否可以理解为基本上具备完全自研的能力了?</p> <p>A6: 芯片确实都是我们自研的, 从芯片本身来讲, 各芯片厂家都要出各家的芯片。</p> <p>Q7: 看报表整个情况, 收入出现了一些下滑, 这个主要是哪些原因?</p> <p>A7: 整体来看主要是利润端, 利润端有一些波动, 这种波动主要的原因第一个是产量, 是市场份额变化所带来的, 背后是政策, 是电网公司的采购政策发生了一些变化; 第二个是这几年的芯片供应比较紧张; 第三个是电力公司采购有限价, 会对我们的利润产生一些影响。</p> <p>Q8: 无论是用电还是配电, 未来 2~3 年, 合理的增速大概是在什么样的水平?</p> <p>A8: 从外部环境来讲, 电网公司的投入是比较稳定增长的。对于我们, 能不能得到好的增长, 取决于我们自身的研发基础、产品的交付、服务的评价等; 从公司的角度来讲, 虽然有进步, 但离行业头部还有距离, 所以说市场份额提升的可能性或者空间还很大。</p> <p>Q9: 电力产品更新换代大概是什么样的节奏?</p> <p>A9: 这种迭代分为两个方面, 一个是层面的迭代, 例如载波芯片从 2010 年的窄带到 2016、2017 年的宽带, 这是一个大的升级换代, 这个是从大的周期来讲的。如果是从一些小的技术要求或者产品要求来讲, 这种迭代就很快, 可能一年半就有新的要求, 需要进行升级。</p> <p>Q10: 消防业务的行业增速和消防公司自己的增长情况是怎么样的?</p> <p>A10: 消防业务板块, 大环境比较稳定, 消防是比较民用化的市场, 有相应的技术要求和技术规范, 但是这种技术对于市场能力的提升作用不是非常大, 增长相对稳定。</p> <p>Q11: 有没有需要我们配合传达的积极的信息?</p> <p>A11: 感谢各位对公司的关注, 目前我们想踏踏实实的去把该做的事情做好, 提高研发能力、市场能力、企业经营管理能力, 努力争取做出更好的业绩。</p>
附件清单 (如有)	
记录人	王小艳