

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：2022-008

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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)
参与单位名称及人员姓名	西部证券王思宸、民生证券于一铭、东吴证券姚久花等
会议时间	2022年10月26日 16:00-18:00
会议地点	现场及视频会议
公司接待人员	董秘葛军
投资者关系活动主要内容	<p>Q1: 公司三季度业绩特别好，请介绍一下是什么原因？</p> <p>A: 相比于去年，我们在业绩上有一些好的趋势，体现了比较好的营收和利润等财务数据。主要是我们的主要产品电能表、通讯模块、终端等产品，今年业绩稳中有升，然后我们做的配网类产品，包括智能断路器、故障指示器、智能融合终端等产品的增长也比较快，费用方面实行全面预算管理，所以在三季报财务数据上呈现出好的表现。</p> <p>Q2: 鼎信跟威胜这些公司是做一样的产品吗？</p> <p>A: 威胜也是以电力产品为主，如果看产品结构看的话，有部分同类的产品，但也有不同类别的产品，不是完全可以类比的。</p> <p>Q3: 能否梳理一下目前公司的产品种类，再分享一下双模招标的进度？</p> <p>A: 公司主要有几大主力产品，一个是智能电表，一个是通讯模块，还有一个是终端类产品，这是我们主要的产品类型。双模是国网公司要力推的产品，后续可能就不再供单模产品了。各个省已经开始了省公司的招标，省网公司逐渐开始做招标活动，目前看双模产品招标价格比单模的稍微贵一些，大约高 10~15% 的样子，各省对招标限价要求不太一样，价格略微有些差异。</p> <p>Q4: 双模招标，今年是否有挺多流标的？</p> <p>A: 据我们了解流标的情况不多。</p>

Q5: 能否分享一下三季度业绩主要是哪一块增长比较好？

A: 主要的增长是还是在我们的主力产品，另外，配网产品在故障指示器、智能断路器，还有融合终端方面也有较大的增长，但是它的占比没有那么大，大约占到 10%左右这样的数据。

Q6: 您刚刚前面提到我们在配网侧是不是也有布局，配网侧我们主要是做什么？

A: 刚才讲了主要有融合终端、故障指示器，还有智能断路器等产品。

Q7: 对于未来电网招标，大家一直在说十四五可能整体的投入会加大，您对这个行业未来的增速怎么看？

A: 国网、南网在十四五的投入会加大，这个确实是。但是我们所对应的电力行业主要是在用电信息采集方面，还有配网自动化信息化细分领域，国网南网它公布了这么大的投资规模，并没有细分到每一类的领域里边，我估计可能还是要在基础建设上，包括特高压，也包括储能建设等投资上可能会更多一些。

Q8: 比如说信息传输这一块，因为咱们是电力载波，那么在电网侧后面假如说要投入的话，主要是投入在哪边会多一些？

A: 看细分的通信领域，在用电信息采集上，这个是客户的方案选择，在电表侧基本上都采用了载波方案，在终端侧类似于智能终端的信息通讯上，一般来讲是用的公网，未来可能会升级，比如后面要升级到 5G。

Q9: 载波单模换双模，这个是一个强制的升级是吧？未来的量的增长或者说渗透率的一个情况，以及价值量大概能提升多少，您能给我们介绍一下吗？

A: 单模升双模就是一种技术层面也是产品层面的升级，像 4G 升 5G 也是一种升级。现在从采购的单价来看，可能有增加了 5-10%左右的样子。行业本身量的增速大概能有多少，要看国网每年的资金计划，因为咱们单从三季度来看，其实增速还可以，但企业的增速和行业的增速不一定是同步的。其实从国网的建设周期来讲，它不是个增速的概念，它是个建设周期的概念。

比方说采购模块，国网差不多有 5 亿用户，那也就是说采购的总量应该在 5 亿只，但是它的 5 亿只要分为建设周期，可能分为 5 年或者是 6 年的样子，那么它平均每一年差不

多是七八千万只的采购量，但是它并不是平均的，它第一年可能会少一些，因为你所有的产品的供货，要有其他的一些交付环节的保障，比方说检测安装，调试、维护等，那么他在采购的第一年可能量少一些，比如说 5000 万只左右，因为这些环节需要适应和磨合。

第二年这些条件成熟一些了，检测能力、安装调试能力、运营维护能力都提高了，那么可能采购 8,000 万片，但是如果这样看的话，从 5,000 万增长到 8,000 万，这么大的增速，明年不得 1.2 个亿，其实不是的，明年可能还是 8,000 万，后年大后年进入了建设的高峰期了，可能采购一个多亿，那么最后可能还有收尾，可能只采购 6,000 万就 ok 了，整个建设周期结束了，所以并不能说是我同比增长了多少，这个概念的意义不大。

Q10: 明白了，您解释得非常清楚，这个理解它不是这样子的，说他其实比如说十四五他给一个规划，然后他可能最开始是说我规划总共有多少的量，然后节奏上它会有一个缓慢，然后缓慢上升，然后有高峰期，然后它又会降下来，这么一个情况，所以它的同比的概念其实不重要，也不代表什么，它其实是个建设周期的概念。

A: 对的。要从整个周期来理解，不仅仅是看个同比数据，就去推论后面的增长。

Q11: 您觉得比如说十三五、十四五这种大的 5 年维度来看的话，应该是有迹可循的，比如说是不是每年每次都是可能第一年先试点，然后第二年上升，第三年放量，然后可能达到高峰就下来，每 5 年都是这么一个情况，还是说每一轮都时间维度也不太一样？

A: 项目的跨度也未必一样，不是说是十四五的第一年，就是我的采购和建设周期的第一年。

Q12: 我这边想跟您请教一下毛利率，因为我看到从一季度到三季度，其实咱们毛利率都是在稳步往上的，就想问一下咱们看全年包括咱们未来对毛利率这边有什么规划吗？

A: 我们是要维持正常的一个毛利率的，也不能太低了，当然也不能太高了。正常的毛利率对公司的后续发展很重要，太高了也会损害客户利益，所以我们要尽力保持一个正常的毛利率范围。

Q13: 然后跟您请教一个问题可能也比较冒昧，因为看咱们之前的报表可能就是从业绩增长上，尤其是从一些利润端来看，可能比今年来讲要稍差一点，但是三季报确实是非常优秀，想问一下三季报突然的转变，或者说业绩上的一个变化，主要原因就是您刚刚提到可能是主力产品增速比较多，但这个就说主力产品增多的一个原因是，比如说我们内部人

员规划发生了调整，还是说他招标这边发生了一些调整，就是这个因素能不能帮忙分享一下？

A: 主要的原因我想一个是我们在产品线推出来的一些新的产品，那么它对营收对利润会有一些好的影响。第二个主要原因还是我们主力产品的业绩增加，那么应该讲是我们市场能力的一种体现，我们市场能力在中标的金额、中标的数量这方面都有较大的提升。

Q14: 咱们现在可能更多的还是以提份额为主，比较好奇，就是说我们在提份额的时候，这边我们的能够提升我们份额的原因是什么？比如说我们在某个地区或者说是人员这边在增多，还是说我们这产品的自身的特性在产品力在提升，这一块能不能分享一下我们提升我们市占率的主要的措施？

A: 我想不应该是归结于某一个具体的原因，应该是公司整个的从研发到生产到销售到质量控制的一个综合能力的提升。产品上，有新产品新方案的推出，市场上我刚才讲也是有能力的提升，中标的数量、金额，以及地域都有新的增加，得到了这样的结果，我想应该是公司整个综合的能力提升的表现，所以才能在业绩上呈现出来。

Q15: 再跟您请教一下，产品从单模变到双模，我们这些人员上会有变化吗？

A: 单模到双模在技术方面是有一定延续性的，所以在研发人员上不会有太大的变化的。它并不是一种全新的产品，它是类似于升级换代的产品，除非是在时间上冲突了，才可能需要两个团队。

Q16: 然后想问一下我们目前的在手订单情况大概是什么样子，方便透露吗？

A: 我们目前来讲，现在看到的是订单比发货要差不多多 4 个亿左右。就是我们还没有交货的订单，数量应该在 4 个亿左右。

Q17: 如果展望四季度的话，比如说环比三季度来讲，能不能帮我们大体的展望一下？

A: 按照以往的经营节奏来看，四季度会比三季度多，至于多多少的话，这个也不好去具体预计了，应该是会多一些的。

Q18: 您刚才说到双模这块，目前拿到合格证的可能有三家，然后但是不是实际参与招标的就不止三家，说就拿了一个保证书也可以参加？

A: 对。

	<p>Q19: 我看咱们过去业绩一般都是四季度占大头，为什么会有这种季节性，就四季度为什么会比例这么高？</p> <p>A: 主要是客户的经营节奏问题，客户的节奏他那边交付，要确认收入。</p> <p>Q20: 我看今年好像相对来说是平滑一些，它比如他如果跟之前比的话，还是也是会四季度占比会比较高的？</p> <p>A: 占比是比较高，但是我们尽量不让他有那么大的一个占比，尽量去平滑它一些，这是我们可以去做争取的事情，并且我们今年也特别注意这个事情，所以尽量能往前提的就往前提，但是客户他有这种习惯性节奏，我们会尽量让他往前赶一赶，就这么个情况，但是能改变到什么效果，要看今年结束的时候，我们再看看我们这块工作是不是能起到作用吧。</p> <p>Q21: 然后最后再请教个问题，您刚才说其实今年咱们增长肯定是比行业要快一些，主要原因肯定还是份额在提升，这个份额提升是有一些小厂商退出了，还是说咱们拿这些头部厂商的份额来分？</p> <p>A: 这个我们没有细看，至于说别人中不中标，我是不是分了别人的份额，这个事情其实我们并不太关心，我们只关心我该把我干的事情干好了，我有进步，我有提升了，我达到目标了就 ok 了。</p> <p>Q22: 您觉得往后看的话，像比如咱们份额提升，或者您说这种进步，这个空间您怎么看再往上的空间？</p> <p>A: 如果是看电表的话，我们其实现在在国网的中标的名次其实是已经进入了第一梯队了，那么再往上上的难度就比以前大一些了。你从 20 名到 10 名这个的难度和你从第 10 名到第 5 名的难度，不是一个难度系数，它离天花板越来越近了。招标总额这个是要看国网的，所以我们一是看中标额度，更要关心的是份额和名次。你这次是 50 个亿的招标，比如我占 2%，我拿 1 个亿的订单，下次可能是 80 亿了，我如果说是 1.2 个亿或 1.5 个亿我好像也进步很大，但是实际上我的份额是降低了的，是退步的，我们主要要看份额。当然业绩呈现在财报上，它就是个绝对值了。这个要综合来看，客观分析。</p>
附件清单(如有)	
记录人	谢广宏