

深圳友讯达科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-001

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	线上参与公司2022年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2023年05月12日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 崔涛先生 董事兼副总经理 董银锋先生 独立董事 袁祖良先生 董事会秘书 沈正钊先生 财务总监 廖冬丽女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请问武汉基地二期一直未动工，这么久了应不是规划问题，请问真实原因是什么？</p> <p>答：您好！武汉基地二期工程已经开始规划，相关进展请关注公司公告。</p> <p>2. 请问崔总对MCF未来的发展有什么规划？这两年在电力工程上试点多，今年能实现销售大规模上量吗。</p> <p>答：MCF相关产品已经实现规模销售。</p> <p>3. 请问配电产业发展如何，今年销量能上量 吗</p> <p>答：公司主要从低压物联网和中压自动化两个方向拓展市场，</p>

利用通信与信息技术优势，推出针对新型配电系统应用场景的整体解决方案。

4. 请问最新股东人数

答:您好，截止2023年5月10日，公司股东人数为15952人。

5. 公司在国家电网中标的项目进展如何？

答:您好！目前公司在国网统招业务稳步增长，2022年合计中标金额52509.1万元，

6. 请问最近两年的研发重点在那。有没有继续和一些大公司如华为等强强联合，联合研发的布局

答:目前公司的研发重点是以场域网MuCoFAN2.0多模通信技术为核心，场域网+无线连接软硬件“端+边+云”系列产品的战略布局，聚焦物联网连接“最后一公里”领域，形成物联网整体解决方案。

7. 请问今年产品销售成本是否稳定，毛利有上升空间吗。芯片供应是否稳定会受国外影响吗？

答:从目前来看，今年整体成本比较平稳，芯片供应稳定，暂未受到国外影响。

8. 对于噪声污染这一块，公司目前有接到哪一些订单吗？

答:您好！公司目前没有此方面业务。

9. 请问超声波模组是否全部是自有产权，在销售上较同行有何优势，已规模上量了吗？

答:公司的超声表模组全部具有自主知识产权，在超声波领域目前已申请了3项发明专利、13项实用新型、5项软件著作权。并于2022年已陆续通过防爆认证、型式评价认证、第三方计量院权威检测认证，计量模组稳定可靠。

10. 公司在物联网解决方案的数字化规划现在是怎样的？未来会与智能汽车或者AI技术相关联吗？

答:物联网解决方案的数字化规划一直在稳步推动，目前电力行业已经规模应用，其他行业也有试点。目前还没有考虑与智能汽车和AI技术进行关联。

11. 请问国家对传感器有何扶持政策，公司传感器发展有何规划

答:公司正在规划和开发一系列无线传感产品，即将传感器与无线通信集成一体化的产品

12. 请问在配电台区销售有那些产品，销售情况如何，？南方

电网2023年中标情况如何？

答:公司在配电台区的产品包括配变终端，开关，通信网络，一二次融合产品等，销售情况比较平稳

13. 请问今年战略目标和经营任务是什么？海外市场那些产品有出口，出口情况如何，会有大的销售突破吗？

答:海外的主要目标市场是电力，燃气和水务行业的智能通信网络和整机产品，从今年的市场需求情况来看，市场销售有一些提升

14. 请问武汉东莞两个基地如何定位，采购成本如何控制。公司中长期规划对研发，销售有何构思

答:目前东莞基地主要用于智能用电产品的生产，武汉基地主要用于智能配电、公用事业产品的生产及其他新产品孵化等。

15. 请问无线通信和传感集成在成本和体积上有何优势，是否主要针对电力系统

答:集成后体积比较小，功耗低，成本也低一些，更适合各种小型化，低功耗的应用需求。除了电力系统外，产品还可以用于环境监测，智能家居，智慧农业等行业

16. 请问董总充电桩模组是否形成销售，在后期研发和销售上有何规划？公司目前有并购快速发展考虑吗？

答:充电桩模组主要是小规模试用，目前还未形成规模销售。

17. 请问公司近几年在并购上没有什么动作，是稳定经营思考还是没有合适公司？在战略发展上有何思考

答:公司在积极开展主营业务的同时，也在不断的尝试拓展同行业上下游相关业务，基于谨慎和对广大投资者负责的原则，目前还没碰到特别合适公司此发展阶段的项目。

18. 请问对2023年销售情况有何预期，预期能否向2022年一样高增长

答:您好！公司业绩情况，请以公司公告为准。

19. 请问公司目前重点关注和重点布局那些产业？

答:公司目前以电力物联网为主，同时布局公用事业行业。

20. 22年公司收入同比增长17.98%主要是哪一块业务表现比较好？未来是否会有一个持续性的增长？

答:22年公司收入同比增长17.98%，主要依托国内电力业板块的增长，未来的表现主要与公司在电力业务板块的中标情况相关。

21. 请问无线通信和传感集成后仍全部是自乙产权吗？

答:是的, 都是自主产权的产品

22. 请问mcf和配电台区有那些典型案例

答:已经在部分电力公司批量安装使用

23. 物联网电表销售情况如何, 黑龙江外那些地方有销售

答:物联网表市场目前处于起步阶段

24. 公司收入在华南和西北地区收入占比较小的原因是什么?

未来对于这两个区域的规划是怎样的?

答:您好, 公司销售收入主要以国网统招为主, 中标涉及到价格、商务、技术、履约等等多方面因素, 2022年公司国网中标主要在华东、华北和华中区域。

25. 无线网络材料成本占比到了8成, 电力终端的成本也占到了九成, 这两块业务的材料成本这么高的原因是什么? 是否有降本的空间?

答:部分产品的方案是采购部件组装, 所以材料成本比较高, 公司正在优化方案, 降低成本

26. 请问超声波燃气表模组销售团队搭建的如何? 有模组批量销售了吗? 对超声波模组产业发展预期如何?

答:超声波模组目前已经完成研发和测试, 而且通过了相关认证。销售团队已经组建, 开始对外销售。目前产品正在给客户送样验证阶段。国内超声波市场发展比较快, 今后会成为主流技术

27. 请问武汉二期近两年一直未动主要原因是什么?

答:武汉一期工程刚完成入住

28. 请问公司解决物联网最后一公里主要是通信方案和传感器吗? 和5G, 卫星通信终端, 各大厂建立的自有网络区别和优势在哪

答:是的, 与5G和卫星通信相比, 我们的网络优势主要体现在成本, 功耗, 通信覆盖等方面

29. 请问今年中标产品均价较去年有提升吗?

答:电力行业招投标价格基本保持相对稳定

30. 请问mcf产品批量安装, 是通过招标取得还是协议取得, mcf较竞争对手有哪些优势, 今年发展前景如何?

答:订单获取既有招标也有协议。MCF在频谱利用率, 通信覆盖和可靠性, 低功耗传感器设备接入, 其他通信协议产品接入等方面有优势。目前市场反馈还不错

31. 公司超声波模组产品较同行业竞争对手有哪些优势。较传

	<p>统表成本高多少？</p> <p>答:公司的模组关键性能指标达到进口产品的水平，成本大大低于竞争对手。目前成本与传统表相比，会高一些，但是产品大批量生产以后，会逐步降低。</p> <p>32. 请问武汉一期办公楼已充分运用了吗，产线已全部入驻运行了吗？</p> <p>答:一期去年年底刚入住，目前主要是研发团队，配网生产线，水气表生产线已经入驻运行</p> <p>33. 感谢董总耐心解答，祝公司发展越来越好，早日实现成为场域网专家目标！</p> <p>答:感谢您对友讯达公司的关心</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年05月12日