

股票代码：002849

股票简称：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：2023-002

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	线上参与公司威星智能 2022 年度网上业绩说明会的投资者
<b>时间</b>	2023 年 05 月 12 日（星期五）下午 15:00-17:00
<b>地点</b>	“威星智能投资者关系”微信小程序
<b>上市公司接待人员姓名</b>	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 保荐代表人：陆韞龙先生
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	1、问：22 年营业收入同比下降主要是哪方面成本引起的？ 答：尊敬的投资者，您好！ 2022 年受整体经济环境的影响，公司销量较 2021 年有所下降，导致营业收入下降。感谢您的关注，谢谢。 2、问：销售智能燃气表的毛利率增幅较明显，是否还有进一步提升的空间？ 答：公司不断优化产品结构，打造满足客户需求且具有附加值的产品解决方案，并将进一步加强内部管理，从制造效率、技术工艺、精益化管理等方面出发提升公司

盈利能力。感谢你对公司的持续关注，谢谢。

3、问：公司的订单确认周期通常在多长时间？今年新签的在手订单大约有多少？

答：尊敬的投资者，您好！公司的订单从下单到发货到销售确认的周期大概在 20 天到一个月左右。公司目前在手订单情况正常。具体请关注公司对外发布的相关公告。感谢您的关注，谢谢！

4、问：请问为什么一季度毛利率比 2022 年四季度和 2022 年一季度都降低不少？ 感谢感谢

答：尊敬的投资者，您好！ 公司产品销售的产品结构决定着毛利率变化情况，同时，目前市场竞争加剧，毛利率呈现了下降了趋势，具体的变化请投资者后续持续关注信息公告，感谢您的关注，谢谢。

5、问：请问二季度交付情况怎么样？是否和一季度差不多？ 感谢感谢

答：尊敬的投资者，您好！ 目前公司二季度交付情况正常，具体情况详见公司公告。感谢您的关注，谢谢！

6、问：请问燃气表更新占比多少。目前智能燃气表价格战程度是否缓解？ 感谢感谢

答：根据国家计量检定规程规定，燃气表需周期性地强制替换，使用期限一般不超过 10 年。根据这个规定每年有较多表具的更新需求，具体更新占比没有统计数据。公司所属的细分市场依然激烈。感谢你对公司的持续关注，谢谢。

7、问：请问公司水务这块，未来是否重点突破？有什么独特竞争优势？

答：尊敬的投资者，您好！公司重视水务业务的开拓。目前，国家陆续启动“农饮改项目”，公司将抓住行业

发展机遇，在重要市场积极布局、加快市场突破。同时对于海外水务业务，公司将加快试点，加速订单的转化。公司水务业务以先进的超声波计量产品为核心产品，对标客户需求，提高产品解决方案的竞争能力。感谢您的关注，谢谢！

8、问：目前公司具备哪些新的利润增长点，谢谢。

答：尊敬的投资者，您好！公司不断优化产品结构，加大超声波产品推广推广力度，提高公司的核心竞争力和盈利水平；公司也将致力于扩大水务业务在国内外的规模，将水务板块逐步培育成长；公司还将积极开拓市场，提高公司在重点客户中的销售份额，拓宽品牌知名度。感谢您的关注，谢谢！

9、问：请问二季度交付情况怎么样？是否和一季度差不多？感谢

答：尊敬的投资者，您好！目前公司二季度交付情况正常，具体情况详见公司公告。感谢您的关注，谢谢！

10、问：据了解，行业内小燃气表企业订单同比几倍增长，行业迎来更换周期，为何公司一季度订单增长缓慢。是否在未来迎头赶上。

答：尊敬的投资者，您好！公司2023年第一季度实现营业收入343,694,861.92元，比上年同期增长101.14%。面对行业的更换周期，公司将在市场端积极开拓进取，顺应行业发展趋势，以稳健的业绩回报投资者。感谢您的关注，谢谢！

11、问：经营活动产生的现金流量为何为负值，请问什么原因？有何措施改善？

答：尊敬的投资者，您好！根据整个行业的回款惯例，四季度为回款高峰期，但2022年度第四度受整

体客观环境的影响，使业务员无法及时有效跑动，导致经营活动产生的现金流量为负值。2022年一季度，公司已经积极改善回款，经营活动产生的现金流量出现正数。感谢您的关注，谢谢。

12、问：请问威星智能产品的技术优势体现在哪里？公司在行业中市场占有率能达到多少？

答：尊敬的投资者，您好！威星智能产品有以下优势：

1. 渠道优势：在目前贸易战造成的器件渠道动荡情况下，充分利用自身行业优势联合业内头部供应商达成战略合作，保障优质器件供应为客户提供可靠易用的产品体验。2. 生产优势：公司具备全流程自动化生产及缺陷管理系统，具备全过程质量管控能力，保障大规模生产的批次稳定性。3. 应用优势：公司深耕行业多年，拥有众多行业设计及应用经验，为产品设计及规划提供最优路径解决方案，为市场供应可靠且极具性价比的优势产品。根据中国计量协会燃气表工作委员会关于行业的不完全统计数据，2021年国内智能燃气表销售总量约为3015.53万台（2022年数据尚未更新），2021年威星共计销售智能燃气表514.64万余台，以上数据供您参考，感谢您的关注，谢谢！

13、问：公司对提高毛利率以及降低三费方面有何规划？

答：尊敬的投资者，您好！公司将不断优化产品结构，加大超声波产品推广力度，提高公司的核心竞争力和盈利水平，销售高毛利率产品。同时优化生产工艺，进一步控制生产成本。在降费方面，不断优化销售策略，重新评价销售渠道和市场推广活动的效果，优化资源分配，降低销售费用率。感谢您的关注，谢谢。

14、问：请问管理层，今年经营计划上有哪些具体的目

	<p>标？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！ 公司将坚定不移地围绕主业加快市场开发，包括国内外水务市场开发。坚持不懈抓创新，聚焦基础性、关键性技术研究，提升产品核心竞争力，包括：加快数字化转型、核心产品打造、核心技术建设。努力提高经营管理水平。通过加强对仪器仪表以及燃气行业政策市场研究，实现市场聚焦和竞争力提升。坚持“人才强企”战略，加强重点领域、短板缺项领域的技术人才引进和培养，持续优化人员结构，实现公司长远、健康发展。 感谢您的关注，谢谢！</p> <p>15、问：请对未来三年做个展望。</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！ 根据国家发布的《2030 年碳达峰行动方案》明确提出有序引导天然气消费，鼓励以天然气替代煤炭。另外，在乡村振兴全面推进、老旧小区改造、周期性燃气表强制替换以及国产替代进程加速等因素的影响下，天然气需求总体保持着快速增长态势，推动着燃气行业的持续发展。公司将积极探索新形势下公司发展途径，把握发展机遇。感谢您的关注，谢谢！</p> <p>16、问：对于发展下游客户有什么举措？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！ 对已合作的客户，做好客户服务、技术支持、保证产品质量。在新市场，针对不同市场应用，选择不同的产品和推广方式。高度提炼客户价值，为客户提供安全管理产品。让表具创造新价值，立足客户跟上时代的步伐。 感谢您的关注，谢谢！</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 05 月 16 日