

证券代码： 603421

证券简称： 鼎信通讯

青岛鼎信通讯股份有限公司投资者关系活动记录表

(2024 年第三季度业绩说明会)

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	投资者网上提问
时间	2024 年 11 月 5 日 (周二) 下午 15:00~16:30
地点	公司通过价值在线（ www.ir-online.cn ） 采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长王建华 2、财务负责人陈萍 3、董秘书胡四祥 4、独立董事董桂武
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、子公司鼎焮未来业务方向是哪？会参与国网，南网招投标吗？ 子公司鼎焮是具有自主经营能力的独立法人公司，在经营许可范围内开展业务活动。 2、尊敬的王董您好！你作为鼎信芯片基础研究院院长应该说，从事芯片研究起步比较早，鼎信成立于 2008 年，但鼎信芯片基本都是自用，市场上知名度较低，鼎信市值只有 36 亿，而寒武纪 2018 年才开始进行芯片研究了，市值都已经 2000 多亿了，怎么看待这个差距？有哪些启发？是公司芯片技术含量低吗？ 鼎信通讯自成立以来，一直致力于为电力、消防、超声水表、新能源等行业提供专业的定制化芯片解决方案，芯片设计主要服

务于公司内部产品的需求。品牌知名度和市场预期在一定程度上会影响公司的市值，公司现有市值的体现，更多地基于公司的经营策略和实际业绩及市值管理。和寒武纪等其他芯片企业，不是同一条赛道，也不是同一种业务模式。

3、尊敬的王董您好！目前英伟达近期联合波特尔电力公司合作开发智能 AI 电表，这一举措意味着 AI 智能电网潜力巨大。鼎信面对 AI 智能电网建设，有哪些机遇，跟华为等合作伙伴有哪些合作方向？跟竞争对手威胜、海兴、华立等有哪些核心竞争力！华为一带一路海外市场电网建设，鼎信有参与吗？建议全面加强同华为的合作！！提高企业竞争力！！

鼎信通讯致力于配电网信息化建设，在智能电表、用电信息采集系统、供用电安全等方面积累了丰富的技术成果和实践经验。部分产品芯片如电能计量 60%以上全部自主 IP 设计，面对 AI 智能电网建设的新兴机遇，积极推进供用电安全芯片在电力系统的应用推广，将 TC8501 神经元训练的以故障电弧、B+漏电多功能供用电安全芯片配合自研的宽带载波芯片进行电力物联网连接推广至全行业应用。

在智能电网方面的产品布局如下：

1) 融合终端解决方案，作为智能电网的边缘智能设备，是公司参与到智能电网数字化中解决方案的核心设备，已开发多种配套设备，完成电网台区管理的数字化和智能化；

2) 电网友好型逆变器，提供更经济高效的光伏四可方案，助力解决分布式光伏接入对配电网带来的安全问题；

3) 台区互济设备，作为智能电网的要素设备，完成能量在 AI 调度下的物理转移；

2024 年 10 月后公司将通过深化技术研发合作，开拓网外市场。以一带一路为契机，积极在海外市场电网及超声计量行业寻求合作机会。

4、尊敬的胡董秘您好！应该说鼎信自从改选董事会以后，鼎信各方面得到了很大改善！应该本届董事会面临困难重重，尤其

是经营方面！鼎信在国网拉黑，南网预警情况下！目前网外市场以及海外市场开拓情况如何？看了下，在如今困难情况下，公司还在不断招人，尤其是明年业务保障方面如何？目前国内电网企业大都在海外开展业务，鼎信为何开拓海外市场这么缓慢？

感谢您的关注与肯定！公司经营虽然面临着很多实际困难，但还能保持各项业务活动正常开展，招聘员工主要是支撑绩效管理 and 新陈代谢。公司已成立海外业务拓展团队，启动海外市场调研和重点市场的考察。

5、尊敬的财务总经理，您好！应该说鼎信在如此困难情况下，到三季度取得了 22 亿营收，应该说来之不易！今年还有最后两个月，今年营收基本成定局，公司今年能保持盈利状况吗？商誉影响会不会加大？鼎信明年财务计划有没开始落实？如何平衡控制研发以及经营费用？

感谢您的关注！2024 年全年度的经营尚未进行最终决算，请关注公司后续发布的年度报告。公司三季度报告商誉已计提完毕，目前公司商誉余额为零。因为业务影响，公司将更加重视财经计划与业务规划的匹配度，未来 1-2 年将合理安排财经资源，优先向利润贡献大的业务领域倾斜。

6、尊敬的独董您好！自从改选了董事会，作为独董来说，合规经营以及国家相关政策、方针落实，做了哪些改进和措施？有哪些指导性工作？

自改选董事会以来，我们三位独立董事，积极依托独立董事会议、专门会议、董事会等履职平台，根据相关法律法规，对公司需要独立董事发表意见的事项，积极提出合规建议。同时，认真审查内部审计工作，对于内部审计提出的问题，进行落实监督。督促公司建立合规体系和风险预警管理机制，杜绝风险事件重复发生。

7、尊敬的王董您好！鼎信一直以创新为驱动，自主原创为核心竞争力的企业！应该说取得了不少优秀成果，能荣获全国民营企业研发创新能力 300 强，非常不容易！！能够简单介绍下智能

电网、新能源，芯片、智能光伏逆变器、AI 消防等领域鼎信核心竞争力吗？对于一家民营企业每年那么大的研发投入难能可贵！在目前国网拉黑，业务受阻情况下，如何平衡研发跟产出关系？研发成果快速转化等方面有哪些举措？提效降费方面有哪些改进？

感谢您的关注！1，智能电网：鼎信有数字化台区的整体解决方案，各类主力产品型号齐全；

2，新能源：智能分布式微电网目前处于从示范到市场扩展阶段，公司参与了多个示范项目，积累了一定的产品经验和现场经验，有利于抓住市场趋势和市场机会；

3，芯片：以数智化芯片为核心竞争力，由设备供应商转变为方案提供商，芯片由只供应公司内部产品，转向全行业推广数智化方案，摊薄芯片投入成本，挖掘芯片竞争力；

4，智能光伏逆变器：公司的电网友好型逆变器符合国家能源局对分布式光伏产品“四可”（可观可测可调可控）的最新要求，有一定的领先优势；

5，消防行业：二线制推动行业发展，在特种消防和工业消防行业稳步推进，持续新增销售业绩。

8、尊敬的王董您好！鼎信有近 30 个博士，741 个硕士，应该说公司集聚了不少优秀的人才，在科技创新方面，行业发展做了不少贡献！但为何公司市值一直这么低迷！上市 8 年了，如今还处于破发状态，公司市值管理方面有哪些举措？产学研，高校合作，尤其是院士、行业专家方面有哪些值得总结提高地方？公司自研芯片成本反而比直接购买智芯微芯片更高，为何还一直坚持自研芯片？电网是个高风险高收益行业。鼎信目前有没独一无二，有无护城河的产品，有无不可替代产品？

感谢您的关注！公司大量的人才储备和研发投入，目的是增强土地肥力，为公司长远发展奠定基础，技术研发的投入时间长回收慢，但能支撑公司活的更久。当前的破发主要受业务变换影响，近半年公司也在反思和调整中。自研芯片独立分析，短期内

成本不具备竞争力，长远分摊和综合供应链考量是合适的。鼎信在行业内有很多独创和首创产品和工艺技术，如 IP68 等级的电能表，全自动化生产线等。

9、尊敬的王董您好！鼎信十大股东比例占 70%，比例明显偏高。结合目前国家鼓励并购重组，有没考虑过股权转让？可以转让一定股份给华为、青岛国资、国南网研究院等相关实力国资，做股权转让合作，大股东，做出点让步，把股权转让出来释放流动性。控制权拿出来，给有实力的，能给企业提供保护，提供力量的第三方。那样也许对企业长远发展更有利，发展也更快速！提高市值更有利于公司早日实现百亿目标！公司市值上去了，中高层以及员工市值增加了反而更加有利于调动积极性。希望重视市值管理！

感谢您的意见和建议，公司将继续加强市场推广和投资者关系管理，努力以良好的业绩回报广大投资者。

10、尊敬的胡董秘您好！目前随着主要客户的业务变化，企业战略洞察、市场营销和产品竞争力都会面临一定的影响！公司面临这些困难，尤其国网不能中标情况下，目前有哪些内功进行苦练？国南网采购引领型评审体系做了哪些准备？国南网智能制造示范工厂、智能制造优秀场景名单、数字领航企业名单创建目前进展如何？当前证券市场政策发生了很多变化，不少上市公司市值都增加了？为何鼎信目前市值相较年初下跌近 40%？随着上市公司越来越多，目前有 5300 家，市场资金有限，如何保持公司交易活跃，吸引投资者关注参与方面，鼎信有哪些措施？感觉机构投资者调研鼎信现象一直比较少？原因何在？

公司目前受市场因素影响在主要客户处不能中标，但公司一直在积极参与投标、技术讨论、新产品送检、CPA 取证等业务活动。公司按照国网规范和送检公告陆续完成产品的迭代开发和送检，在技术和产品层面保持与行业同步，具备随时启动招投标业务的能力。公司也积极改善投资者关系管理，通过及时透明的信息披露，准确向公众传达公司的经营现况、风险应对措施及未来

的发展规划,规避信息不对称导致的误解和臆测。积极回应质疑,展现公司解决问题的决心能力和信心,塑造正面形象,提升公司的社会形象和公众认可度。

11、尊敬的王董您好!华为任总表示,世界走向人工智能的潮流是不可阻挡的。芯片、算力等各种技术的发展,促进了智能时代的到来,这个时代的转折点是人工智能的应用。目前对于鼎信来说,有哪些机遇?如何推动智能电网准备有哪些行动?配网自动化、智能电网‘用电信息采集方面有哪些技术优势?AI与电网深度融合关键点,以及突破难点在哪些方面?为此鼎信来说有哪些挑战?’希望鼎信紧抓AI智能电网建设新机遇,真正引领行业发展?真正成为电网界的华为!!!

感谢您的建议,AI技术与电网的融合公司正在学习和摸索中,鼎信始终坚持技术创新推动发展。

12、尊敬的王董您好!鼎信打造出超过60款具备核心竞争力的“中国芯”,涵盖了电表主控计量芯片、宽带载波芯片、通讯芯片、电源芯片、电弧故障检测芯片、流体计量芯片等多个关键领域,用量已突破5.5亿只。为何不想尽一切办法,寻求政府支持?有没打算跟国家半导体产业基金合作进行芯片研发,对树立公司声誉都非常大的提高?上海跟西安研发中心定位以及分工如何?2026年2月国网恢复中标资格以后,对公司来说,原来行业地位影响如何?

感谢您对公司的关注!公司的芯片研发定位需要调整,首先是打破内部循环,向行业内推广扩大市场应用。公司西安与上海两个研发部门,主要承担公司不同类别芯片的设计与测试工作。公司按照国网规范和送检公告陆续完成产品的迭代开发和送检,在技术和产品层面保持与行业同步,具备随时启动招投标业务的能力。恢复中标资格后,历史业绩和各项评价会有下降,具体影响暂无法评估。

13、尊敬的王董您好!作为一家成立16周年,上市已经8周年的企业!坚持原创自主研发为住主、引领行业发展作为公司宗

旨的上市公司！市值远低于同行！可以说是白菜价，很难让人想象是一家具有科技含量，并且研发芯片的企业！上市公司中芯片半导体企业二十元起步，就连同是青岛东软载波都有 18 元，而鼎信还停留在五、六元股价？是大家有眼不识泰山吗？长期看鼎信上市有近 200 亿市值，目前只有 36 亿市值；短期看九月最后一周沪深指数大涨 1000 点，鼎信严重偏离大盘指数下跌 20%，股票异常波动，为例沪深 5300 只股票跌幅第一，连续一周下跌！跟同类型智能电网、芯片公司相去甚远！！公司估值合理吗？有何感想？

感谢您对公司的关注！公司的市值和股价受多种因素影响，包括宏观经济环境、行业发展趋势、公司业绩表现、市场情绪等。我们理解投资者对于股价和市值的关注，将继续加强市场推广和投资者关系管理，努力以良好的业绩回报广大投资者。

14、尊敬的财务经理！您好！应该说鼎信近几年来利润率一直偏低！作为财务主管，有没跟同类型同行比较！！尤其目前公司存在国南网拉黑困难时期！公司研发成本、营销成本方面如何控制？降本增效体现在哪些方面？如何指导研发成果快速转化？公司的人力成本偏高、薪酬体系不合理！为何不采用绩效考核体系？展望明年财务盈利情况能预测一样吗？

感谢关注！公司持续关注与同行和业界最佳实践的对标和改进，结合人均效益、人均产出等指标，综合评估管控各环节人、财、物的投入；通过引入研发项目“四算”管理、全流程成本管理、基线管理等工具，提升研发项目的投入产出效率。公司将持续优化绩效考核体系，以适应业务变化；通过强化人均效益、人均产出等指标进行综合评估改进，使人力成本趋于更加合理。

15、尊敬的胡董秘您好！作为老董秘回归，可见董事会对你的信任！也可见公司对你的期盼跟对你以往认可！鼎信目前面临比较多困难，公司市值严重偏低，估值远比同行低很多。请问接下来公司品牌声誉如何重塑、市场地位如何恢复提高？市值管理除了增持以外如何有其它办法？展望明年、公司电网外市场开

拓、新能源市场开拓、海外市场开拓能不能简单介绍一下？目前这一轮牛市的使命是科技自强自立，作为研发型上市公司，有哪些科技含量，尤其高端芯片研发方面有哪些成果预期？AI 智能电网作为下一轮风口，公司如何准备抢抓机遇？跟华为合作、以及高校合作方面有哪些成果计划？

感谢您的肯定与鼓励！当前的公司经营重在稳定基本面，提高经营韧性。公司正在制定 2025 年发展规划，海外市场开拓、提高资产周转率，AI 智能电网系统化能力构建、新能源业务是重点工作，未来会随着经营环境变化及时调整公司的经营方案。

16、尊敬的王董您好！作为一家从 2008 年就研发芯片的上市公司，时间不可谓不早，但是芯片基本都是自研自用，并且研发成本很高，很难体现其价值。公司知名度很低，市场影响力很低，市值估值都很低，很难跟芯片企业挂上沟！作为有近 30 个博士，741 个硕士企业，薪酬体系非常高！是不是公司研发了很多无效的产品，做了很多无用功！做全产业链利弊有没衡量？后续如何提高公司知名度，影响力？公司产品价格也没竞争力、相比同行产品价格也偏低，附加值偏低？公司目前市值提高远比营销市场开拓来得更重要！！市值估值提高了，反而能促进市场营销！！希望能重视市值管理！！

感谢您的建议，公司对自身市值一直持续关注。公司认为持续的创新投入是公司发展的动力之源，公司研发的载波通讯芯片、总线芯片、电能表芯片组及相关产品已得到多年大量的推广应用，支撑了公司成立以来的发展。

17、尊敬的王董您好！全球新一轮科技革命蓄势待发，科技投资范式持续演进！这一轮牛市的使命是科技自强自立，而非经济复苏。中国的 A 股市场资产溢价最集中的地方是那些代表着时代之变、历史之变、世界之变背后的强大政治意志的驱动。并购重组是当下中国资本市场优化资源配置的必然选择。国家大基金、半导体产业链、还有一个是 AI（人工智能）芯片。对此鼎信有何机遇，哪些方面需要改进提高？

感谢您的关注！公司在复杂信号检测的人工智能研究及应用方面已有多年的技术储备。目前已经研发出基于 AI 技术的电力信号处理芯片产品，公司将充分融入国家相关产业的发展，实现公司业绩持续稳健。

18、尊敬的董秘您好！鼎信 16 年的发展证明，靠鼎信自身很难有多大发展前途，哪怕营收做到上百亿也未必能受到市场追捧！目前来看，有这么几条路，一、寻求跟华为全面合作，改变思想，转变策略！去看看学学赛力斯、欧菲光脱胎换骨！’二、寻求国家大基金合作投资，以增显公司的科技含量！！第三“：做好股权转让、转让给国企、国南网等下属科研机构！！寻求靠山！！

公司持续关注与同行和业界最佳实践的对标和改进，结合人均效益、人均产出等指标，综合评估管控各环节人、财、物的投入；通过引入研发项目“四算”管理、全流程成本管理、基线管理等工具，提升研发项目的投入产出效率。公司认为持续的创新投入是公司发展的动力之源，公司在新能源、储能、光伏、消防等领域增加投入，是公司多元化经营的重要方面，可以为公司未来业绩带来新的增长点。

19、尊敬的董秘您好！对比一下同行思源电气、华明装备、威胜信息、平高电气、三星医疗、海兴电力等做智能电网的企业，公司营收净利润都远比鼎信高，思源 124 亿营收，鼎信 36 亿，但鼎信人才远比这些企业高，思源电气是市值是鼎信的 20 倍，股价是鼎信的 14 倍，鼎信人才拥有量是思源的一倍，思源博士 15 个，硕士 450 ，鼎信近 30 个，硕士 741 个，从这方面看起来鼎信绩效比跟优秀企业相差甚远！公司处于国网拉黑阶段，为何还不断招人？原因何在，未雨绸缪还是为了补贴？侧面说明人未尽其材，也是人才的浪费！！

公司持续关注与同行和业界最佳实践的对标和改进，结合人均效益、人均产出等指标，综合评估管控各环节人、财、物的投入；通过引入研发项目“四算”管理、全流程成本管理、基线管

理等工具，提升研发项目的投入产出效率。公司认为持续的创新投入是公司发展的动力之源，公司在新能源、储能、光伏、消防等领域增加投入，是公司多元化经营的重要方面，可以为公司未来业绩带来新的增长点。

20、尊敬的王董您好！鼎信已经发展了 16 年了，号称要引领行业发展！不知道指的是哪一方面，不管是从智能电网、充电桩、光伏新能源板块、芯片等市值都是垫底的，股价都是最低的，有时间的话请翻看了今天鼎信所属各板块涨幅以及目前的股价市值，一清二楚！！各个数据都远低于各个板块均值，可以说基本都处于垫底水平！交易也一直很低迷！比很多 ST 股票都不如！怎么谈得上引领？

尊敬的投资者，您好！感谢您对鼎信通讯的关注。鼎信通讯自成立以来，在智能电表、电力终端、配网等领域拥有深厚的技术积累，特别是用电信息采集系统、新能源等业务方向进行了大量研发投入。公司能够提供从芯片、软件、模组到系统的成套解决方案，在行业内具有明显优势。

市值和股价受多种因素影响，包括宏观经济环境、行业发展趋势、公司业绩表现、市场情绪等。我们理解投资者对于股价和市值的关注，将继续加强市场推广和投资者关系管理，提高公司的市场知名度和投资者关注度，以吸引更多的投资者关注和参与公司的交易。我们坚信，随着公司战略调整的逐步实施，鼎信通讯将会有更好的市场表现。

21、公司 24 年开始连续业绩亏损，未来如何扭转这局面，接下来措施是什么？

感谢关注！公司 24 年各期财务报告显示业绩亏损，但本年度各期营业收入、净利润、都同比略有增长，销售费用持续下降，整体经营正常，亏损来自与主要客户业务变化对未来经营的影响，包括商誉和库存跌价损失，按照会计准则计提。为应对业务变化导致的订单下滑，公司调整战略规划：1、设备供应商转变为方案提供商；2、积极拓展非电业务，消防市场稳健，铁塔业

务顺利开展；3、组建海外市场团队，启动海外市场。

22、尊敬的王董您好！鼎信自研芯片成本很高，生产的产品竞争力也不够！不如向外采购！其次公司估值市值这么低，作为芯片研发企业，历史最高 62 元，目前只有 6.38，远低于芯片研发企业，连买奶茶，开超市企业价格都低，很难想象芯片科技含量？问题出在哪里？

感谢您的关注！公司目前采用的是芯片自用的运营模式，芯片成本高，限制高性能芯片优势的发挥和成本的摊薄，不利于公司利润的增加。为了解决这一问题，公司及时调整业务战略，将技术和创新转化为商务能力，从方案设计，成本优化，自动化成套等全面考量，做自己擅长的业务，与上下游商业伙伴友好合作。已通过渠道业务，拓展出多个商业合作伙伴，持续为电力行业服务。公司将进一步通过规模效应和技术创新降低成本，提升产品竞争力。

23、尊敬的独董您好！请问对公司市值管理以及技术、经营策略，效益提高，公司治理方面有哪些好的建议？

感谢您的支持！自担任独立董事以来，我认真考察了公司的生产线，了解了公司的产品生产等情况。利用履职平台与公司高管进行了多次的沟通，对公司经营的情况有了较为充分的了解。公司的治理首先是合规管理，在履职过程中，积极督促公司各项工作合规开展。虽然目前公司因国网事件，经营受到一定影响，但公司的研发、生产等经营活动正常运行。同时，积极履责，推进公司董秘办加强与投资者的沟通，做好信披的公平公正公开，提醒公司高管按期履行增持承诺。

24、尊敬的胡董秘您好！目前公司处于比较困难时期！展望下明年公司经营策略，市场开拓方面，尤其网外市场、海外市场方面有哪些新进展？明年公司营收会不会有大幅度减少？

感谢您的关注！从公司第三季度的经营情况和第四季度的预测分析，公司的业务转型增量稳定，持续向好，基本能支撑公司的经营运行。公司正在策划 2025 年的年度规划和战略重点，以

	<p>期明年能平稳过渡。</p> <p>25、请问公司真的和华为有合作吗？基于鸿蒙系统开发的产品到什么进度了？</p> <p>感谢您的关注！公司与 HW 有产品上的技术交流，无实质性收入。基于鸿蒙系统的产品开发现已进入内部可靠性实验和网级磨合测试阶段。</p> <p>26、请问公司经营状况如何？</p> <p>感谢您的关注！公司已按规定发布半年度财务报告和第三季度报告，截止当前，公司经营有序开展。</p> <p>27、领导好，前三季度公司研发费用有所增加，具体投入在哪些领域？未来在研发创新方面有什么规划？</p> <p>感谢您对公司的关注！公司认为持续的创新投入是公司发展的动力之源，公司围绕市场需求和产品规划开展研发活动。在新能源、光伏、储能、流体计量等非电力市场领域加大投入，以支撑公司业务多元化发展。</p> <p>28、目前公司海外市场开拓情况如何？</p> <p>感谢关注！主要业务变化，给我们敲响了警钟，国内市场的目前不足以支撑公司的长久稳定发展，公司已成立海外业务拓展团队，启动了海外市场的拓荒。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024-11-05