

证券代码：002849

证券简称：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
(2018-09-14)

编号：2018-001

| | |
|--------------------|---|
| 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 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 √其他（深交所在公司举办“践行中国梦·走进上市公司”）投资者开放日活动） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 1. 通过财通证券、国信证券、东吴证券报名的 30 余名投资者 2. 全景财经记者 4 人 3. 证券时报记者 2 人 4. 深交所投教中心 李明华、王腾 5. 浙江证监局 许文华、徐志娜 6. 浙江证券业协会 余红艳 |
| 时间 | 2018 年 9 月 14 日 |
| 地点 | 公司智慧生产基地 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总经理 胡良传 副总经理、财务总监 陈智园 副总经理、董事会秘书 张妍 证券事务代表 颜冰玮 |

| | |
|----------------------|--|
| <p>投资者关系活动主要内容介绍</p> | <p>本次投资者开放日活动主要内容如下：</p> <p>1、投资者参观公司智慧生产基地。</p> <p>2、公司副总经理、董事会秘书张妍女士从行业发展、公司历程、产品与服务、核心竞争力、发展理念等方面对公司的基本情况做了简要介绍。</p> <p>3、投资者提问环节：</p> <p>（1）公司所处的行业是否有一定的门槛？</p> <p>公司所处行业具有一定的技术门槛。对于公司而言，现在已经不仅仅只是一家生产智能燃气表的企业，公司的愿景是成为能源计量行业系统解决方案服务提供商，并努力成为提供最优解决方案的供应商。</p> <p>（2）公司产品是否存在返修情况，返修率多高？</p> <p>公司生产的智能燃气表是计量终端产品，对质量的要求很高，对此，公司一直严格质量管理，坚持以精工制造，匠心品质的理念打造公司产品。除了严格控制产品质量以外，最主要的是要为客户提供完善的解决方案以及快速、及时、专业的售后服务，以解决公司客户在售后维修方面的问题。</p> <p>（3）公司销售额提升很快，但是应收账款却很多，如何解决这个问题？</p> <p>作为计量终端产品的制造企业，公司的产品从原材料采购、生产制造、检验、发货、计量检定到确认收入和回款，较其他行业而言周期较长。公司一直与客户保持着良好的合作关系，重视应收款管理，也出台相关改善措施，加大应收账款回收，确保企业的稳健经营。</p> <p>（4）公司在研发方面有什么规划和侧重点？</p> <p>公司在研发上一直以提升客户体验、创造客户价值作为立足点和出发点，公司的产品研发注重于满足客户实际需求，符合市场定位。例如，公司针对中小燃气公司的需求，开发的燃气业务综合管理系统——燃气云，为客户提供系统化的智慧燃气及其他增值服务相结合的整体解决方案，有利于提升公司在行业中的技术竞争优势，</p> |
|----------------------|--|

为客户创造价值。

(5) 中小投资者有什么渠道可以走进公司，了解公司？

公司一直以来重视投资者关系管理，建立了多渠道、多样化的投资者沟通模式，积极与投资者进行沟通，通过电话交流、业绩说明会、投资者互动平台以及投资者现场调研等多种方式，搭建了与投资者良好的沟通渠道，打造与投资者的良好互动关系。本次“践行中国梦·走进上市公司”活动充分体现了公司对投资者关系管理工作的重视，公司将会根据相关法律法规的要求，继续做好投资者关系管理工作。

(6) 公司是否有闲置的资金，如何安排闲置资金，有没有进行投资理财？

为提高公司闲置资金使用效率，降低公司财务成本，促进经营业务发展，实现股东利益最大化，公司在不影响公司正常经营计划、募集资金项目建设计划和募集资金使用计划的前提下，使用部分闲置募集资金及闲置自有资金进行委托理财。截止目前，公司尚有未到期赎回的委托理财余额共计 1 亿元，详见公司在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）发布的相关公告。

(7) 根据公司定期报告显示，2018 年，IC 卡智能燃气表的毛利率较去年有所提升，主要原因是什么？

公司所生产的 IC 卡智能燃气表，根据客户的不同需求，分为整表结算与智能控制器模块单独结算两种方式，不同的结算方式会对财务报表中的毛利率造成不同的影响。公司将继续做好降本增效，完善内部管理，力争不断提升产品毛利率水平。

(8) 根据公司定期报告显示，公司营业收入占比最高的地区是华东和华南地区，而其他区域占比不高，是什么原因？

华东和华南地区是公司一直以来业务开拓较好的区域，此外，公司部分大客户为集中采购模式，其旗下的地方燃气公司均通过集团统一的采购平台进行燃气表的采购，故即使客户分布在全国各地，但在数据统计时只归口到了该采购平台所在的地区。目前，公司已建立起遍布全国的销售与售后服务网络，推进资源向一线倾斜的营销策略，不断完善国内营销网络布局，优化资源配置，提升各销售

区域的业务支撑能力，为全国各地的客户提供智慧燃气整体解决方案。

(9) 在当前经济形势日趋复杂，竞争日趋激烈的环境下，公司采取什么有效的措施实现降本增效，提升竞争力？

公司一方面通过不断完善营销服务网络建设，加大技术研发，打造优质产品等措施积极做大做强，扩大市场占比；另一方面不断提升公司管理水平，通过加快智慧工厂建设，推动管理变革，优化组织结构等措施提升企业经营效率，降低运营成本。通过“开源”与“节流”并举的方式来切实推进降本增效，提升企业竞争力。

(10) 国家在相关行业内的利好政策能持续多久，公司管理层对此有何判断并将如何应对？

近几年来，国家先后发布了《能源发展战略行动计划（2014-2020年）》、《天然气发展“十三五”规划》、《关于促进天然气协调稳定发展的若干意见》等政策或文件，总体上来说，天然气行业发展前景可期，作为天然气行业终端消费的上游，智能燃气表行业也存在着持续发展的良好机会。但是，随着中国经济进入新常态，未来国内宏观经济增速将有回落的可能，从而影响智能燃气表的市场需求。对此，公司将积极顺应国家相关法律法规和政策指引，紧跟行业政策的变化，密切关注市场变革，及时调整经营策略以适应市场新动向。

| | |
|----------|------------|
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2018年9月14日 |