

# 探秘东软载波:从智能电表到智能家居

证券时报记者 崔晓莉

7月10日,来自7家证券公司的60多名投资者,在深圳证券交易所、青岛证监局领导的带领下,冒雨来到东软载波(000183),与公司高管层就公司未来的发展、公司的分红政策等问题进行了深入交流。这已是深交所走进创业板上市公司投资者开放日活动的第8站。

公司董事长崔健的质朴与坦诚给投资者留下了深刻印象,“诚恳、有能力、思路敏捷”,这是投资者们对他的普遍评价。同时,投资者对公司也有了更深入的了解。

在此次走访上市公司的投资者队伍中,我们还看到了中国人民大学法学院教授、中国消费者协会副会长刘俊海,他建议投资者在了解一家上市公司时,除了要了解公司的产品、市场,以及发展前景之外,还要了解公司如何对待投资者,以及管理层的人品,“只有产品、企业(企业品质)、人品——‘三品合一’的企业才是好企业。”

## 智能电表市场容量较大

作为国内低压电力线载波通信行业的龙头企业,多年来,东软载波专注于为国家智能电网建设提供用电信息采集系统整体解决方案,并致力于低压电力线载波通信技术应用领域的拓展。目前,公司已经自主研发了5代电力线载波通信系统,其中,前4代产品都已经在智能电表及相关领域得到了广泛应用。

在此次交流中,公司董秘王辉向大家详细介绍了智能电表的市场容量。据悉,国家智能电网建设分“三步走”:规划试点阶段(2009-2010年)、全面建设阶段(2011-2015年)和引领提升阶段(2016-2020年)。国网公司在2009年完成标准制定,2010年完成试点工作,2011-2015年开始了全面建设。总投资规模约800亿元,每年投资百亿元以上。

智能电表作为终端设备,是智能电网建设中的必需品。据悉,全国电表总更换量和新增量合计约为4.5亿只,目前已有1.5亿只到1.6亿只电表完成了更换或者招标,在这些已更换的电表中,东软载波的市场占有率为40%。从今年下半年到2015年,预计还有3亿只电表需要更换,智能电表的更换打开了载波通信芯片的市场空间。

崔健说,尽管中国智能电表的市场容量有限,只有4.5亿只左右,但是电表是计量产品,有周期性,正常情况下6-8年进行替换,这一块市场还是比较大的。存量的市场空间可以保证公司每年有一定的销售收入,按照现有市场容量和公司现有的市场份额预计,每年可给公司带来3-4个亿左右的营业收入。



贾小兵/摄 吴比较/制图

## 东软载波的“三品合一”

证券时报记者 崔晓莉

投资者走进东软载波(000183)那天,已持续一夜的大雨肆虐到将近中午,路上的积水汇成了小河,青岛市区内多条道路堵车严重。

作为一家轻资产的公司,东软载波甚至没有厂房可以给投资者参观。“我们拥有的除了电脑,就是人脑。”东软载波证券事务代表张燕说。

即便如此,仍有60多名投资者来到公司,希望与公司高管层进行深入交流。

公司董事长崔健穿了一件普通的白色棉质T恤出现在投资者面前,

同时,基于PLC技术的智能家居也是投资者们此行关注的焦点。

崔健说,“目前公司已经有了智能家居领域方面的技术储备,也有专门的研发队伍。IT领域基本上分为三个层面,一个是云计算,就是云端的服务,中间的叫接入设备,下面一层就是终端产品。电表设备也是终端设备,公司做的设备集中器就是接入设备。我们的通信模块,既要在集中器上用,又要在电表上用,要构成系统。”

据王辉介绍,智能家居的应用领域非常广泛,如:对白色家用电器和其他设备的控制、调节和监测;对沟通黑色家电和其他视频设备之间以及与外部的信息通道;通过对外接口,实现远程控制和信息交换等等。如果低压电力线载波通信产品在智能家居领域成功推广,那么载波通信芯片、采集器、集中器的市场容量将大幅增长。

## 每年分红两成净利润

交流中,分红政策成为投资者们普遍关心的话题之一。在近期之内,两三年之内,是不是能让买公司股票的投资人,凭分红就能赚到钱?刘俊海问。

根据证监会和深交所的要求,我们已经在公司章程中明确了分配方案,目前董事会已经通过了,还需要股东大会通过。”崔健说。2011年公司向全体股东以每10股派人民币现金10.00元,同时,以资本公积金向全体股东每10股转增12股,既满足了广大投资者的分红愿望,又保证了企业的稳定发展,符合证监会的相关政策。

据王辉介绍,7月5日,公司董事会对公司章程进行了修改,新章程规定今后公司只要盈利,并且累计未分配利润是正的情况下,每年分红20%。如果有特殊情况,不得低于10%。这个新章程,将在7月21日提交股东大会审议。

证监会曾在2008年2月出台政策,规定上市公司3年内累计送配比例由不得低于20%提高至不得低于30%。同年10月,证监会发布《关于修改上市公司现金分红若干规定的决定》,规定上市公司再融资需满足最近三年以现金或股票方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十”。去年底证监会出台创业板分红新规,但并没有明确要求具体的现金分红比例。

对东软载波的分红政策,刘俊海表示比较满意,“因为公司拿出了具体方案,股东大会通过以后,是有约束力的,这个非常实在,也有可操作性。”

刘俊海认为,“证监会无权强制任何一家上市公司是否分红、分多少,因为这是公司自治的范畴。但

是,我们不能允许任何一家上市公司的董监高,滥用公司自治的理论,故意或者恶意不分红。”

实际上,从2011年2月22日发行上市以来,从最初41.45元的发行价,到最高点的77.5元,公司在二级市场的表现已经给投资者带来了丰厚的回报。



崔晓莉/摄 吴比较/制图

## 散户有话说

证券时报记者 崔晓莉

### 关于资本市场

华泰证券客户田先生:散户在资本市场上是一个特别弱势的群体,尤其是在股指期货、融资融券等做空机制下,散户更加弱势。这里面除了散户的水平不高、信息不对称等因素以外,更主要的是制度因素。要让股市好起来,就要从根本上杜绝内幕交易、暗箱操作。

申银万国客户于女士:目前,中国资本市场的病根不在于有多少做空手段,做空机制,如果没有融资融券、股指期货之类的,那么股市就倒退了。现在的根本问题在于制度,咱现在不公平在哪儿呢?治理股市的关键是打击暗箱操作、内幕交易。不从根儿治理的话,是没有办法治理的。

### 关于“先进创业板”活动

申银万国客户于女士:这个活动非常好。因为只看F10,根本看不出什么东西来,但是去了公司以后,跟公司董

事长面对面交流,不管公司忽悠咱也好,不忽悠咱也好,咱是成年人,都有自己的判断力。

再者,面对媒体,公司即便不说实话,至少也不敢说太多、太多的假话。我认为公司股东大会就达不到这样的效果,因为公司股东大会很少有媒体参与。如果没有媒体在的话,公司管理层会更加天马行空。

华泰证券客户董先生:这次活动搞得非常好,我是头一次参加这样的活动,希望这样的活动越来越多,因为现在散户也都意识到价值投资是一种趋势,这个活动是散户获取上市公司信息的很好的渠道。

平安证券客户于先生:其实不仅仅是这次活动,深交所的其他工作也做得非常细致,无论是对上市公司的严格监管,还是在推动企业上市、加强对投资者的教育等方面,深交所都做得非常细。

现在,我手里70%的股票都是深市的。资本市场上的其他部门,也应该这样做,谁做得好我们就支持谁。

华泰证券客户田先生:这个活动比较好,还应该让更多的散户参与进来,让大家能够了解到上市公司的东西,比如管理层对公司未来的规划、企业前景等等,只看F10是不够的。

### 关于上市公司

宏源证券客户刘先生:上市公司一定要把中小股东利益和公司利益对立起来,这二者是统一的,不是对立的。如果把公司利益凌驾于股东利益之上,更是错误的。

申银万国于女士:领先半步是竞争,领先一步是疯狂。上市公司的发展规划不能做得太遥远,否则就成了泡沫,必定要被拍死在沙滩上。

齐鲁证券客户朱先生:上市公司遇到困难时,向投资者及市场坦诚说明,可能会短时间影响你的股价,但却会提升公司形象,有利于公司的长期发展。

## 学者董事长回应投资者

证券时报记者 崔晓莉 贾小兵

### 关于海外市场

投资者:公司目前跟国外有没有合作?未来对海外市场如何规划?

崔健:目前,公司的产品还没有单独出口的,因为我们做的是电力载波通讯芯片和对电力载波通讯技术的研究,公司的起步就是靠电力行业,载波芯片是电表的一个部件,而国外的电表企业非常少。

而电表,中国则发展比较早,比发达国家发展的还要早,国外的电表企业跟国内比起来目前还是比较少,中国的电表出口企业也比较多,我们的产品伴随着电表的出口走出了中国,这样看来,2002年、2003年的时候,我们的产品就有出口了。

目前,公司已经在产品设计方面做好了与国外市场的接轨工作。年底,我们的第五代芯片量产,我们计划不再依附于国内的电表企业,单独出口。这个产品是针对国内外两个市场而设计的,国内市场有一个标准,出口的有两个标准,一个是西班牙电力公司的,一个是法国电力公司的,这样就可以和国外的电表产品接轨了。

### 关于技术储备

投资者:目前公司有没有长效的机制,确保公司持续高速增长?

崔健:作为创业板公司,要想持续高速增长,技术产品储备很重要。公司在技术发展这方面做了很多规划,目前我们的产品主要应用在智能电网方面,下一步将扩大它的应用领域。尽管中国智能电表的市场大概4.5亿只左右,市场容量有限,但是电表是计量产品,他有周期性,正常情况下6-8年进行替换,这又是一块市场。

现在我们规划的是,第五代芯片以及更新的产品怎样来服务于电力行业,这是一个领域;第二个是智能家居领域,怎样能让每个家庭里面用上十个,甚至更多个电力载波芯片,我们目前正在考虑这个课题。另外,我们也在考虑其他领域,比如LED路灯、家庭网关等等。

### 关于激励政策

投资者:公司如何保证骨干员工的稳定性,有没有股权激励计划?

崔健:公司是有对骨干的股权激励计划,鼓励员工跟企业一起把事情做好,来分享公司的共同成长,研发做得好,付出比较多,员工付出的比较多。但至于什么时间去做,目前尚无明确的时间,我们的宗旨就是首先保证投资者的利益,保证公司的长远发展。

### 关于超募资金

投资者:从财务报表上看,截至2012年一季度末,东软载波有13.6亿元的货币资金,公司目前有什么应用计划,或者有没有想法去收购?

崔健:公司年度股东大会的时候,也有很多投资者问这个问题。我们认为做企业要做得稳健一点,企业产品做不好是会垮掉的,但投资失败一样会导致公司垮掉。所以,没有合适的项目的话不该动用超募资金。我们坚持投资的项目一定要与主业相关,一定要给投资者带来丰厚回报。我经常说,我们花一分钱,要挣两分钱回来。我们的智能家居项目一旦启动,可能超募资金还不够用。

### 关于第五代芯片

投资者:第五代芯片什么时间量产?刚才提到的智能家居系统,您认为现在是初期阶段,那么您认为到一个什么样的状态,会进入一个大发展阶段?

崔健:目前第五代芯片已经进入测试阶段,基本上收尾了,量产时间大概是9月份,生产周期3个月。目前公司正在优化系统。

智能家居方面,目前公司已经有了这方面的技术储备,也有专门的研发团队。目前我们进入的是智能家居的终端设备领域,未来,我们要进入云端服务领域。举个例子,未来让你在上班的时间,用手机查看家里面厨房的火灾没关,家居可以发信息给你,不用花钱,就用小路由器。目前家里上网都是走wifi的,一条adsl或者五类线,接进来后,安个无线路由器,价格也不贵,将来我们打算就用这个线路解决远程控制 and 远程安防问题。

### 关于毛利率

投资者:公司在不断进入新的领域,从去年以来,到今年第一季度,公司毛利率水平在下滑,如果进入新的领域,会不会更加影响毛利率?

崔健:国家电网招标量的加大,导致产品价格有所下降,但下降不多,再加上竞争对手越来越多,今年一季度的毛利率确实有点下滑,但下滑的不多。

今年公司确定的目标是加大对客户的服务,以前主要是以载波通讯芯片的销售为主,现在主要是为用户提供更好的服务,提供一些模块。不能说芯片价格没有下降,芯片价格微调,毛利有点下降,主要是模块量加大了,把毛利率拉低了。

即便如此,在我们这个领域,想找到类似我们公司产品这样的毛利率也很难。我们总的目标是要提高净利润,这是必须要保障的。如果只在这么窄的领域里发展,可以做得强,但是做不大,而公司的目标是做到又强又大。