

东方通信股份有限公司

2012 年度现场业绩说明会暨投资者接待日活动会议纪要

时间：2013 年 5 月 24 日（星期五）下午 13:30—15:30

地点：浙江省杭州市东方通信科技园 A 楼 210 会议室

参会人员：公司副董事长、总裁王忠雄先生，副总裁郭端端先生，副总裁虞永超先生，财务总监赵威先生，董事会秘书蔡祝平先生

公司董事会秘书蔡祝平先生宣布公司 2012 年度现场业绩说明会开始，随后向投资者介绍出席会议的公司人员，并简要介绍公司 2012 年度业绩概况：公司 2012 年度基本保持平稳发展，实现销售收入 32.98 亿，同比增长 5.83%，实现净利润 1.93 亿，同比增长 2.55%；公司目前两大主导产业为金融电子产业和无线集群产业，2012 年金融电子继续稳定增长，无线集群产业实现新的突破；公司传统通信产业积极寻求转型，网络服务强化技术持续发展，制造等其他辅助产业通过优化调整，为公司主业发展提供支撑保障。

交流汇总：

问题 1：公司对无线集群产业的定位/未来的展望？

答：2012 年公司无线集群产业取得初步进展，公司规划将在未来五年内进入国内行业前三。

问题 2：公司如何看待无线集群产业面对的公安市场中的制式标准问题？

答：公安部目前主推 PDT 标准，但是没有废除 TETRA 标准，TETRA 标准在当前中国公安市场中仍拥有一定数量的用户。未来一段时期内，该两项标准将会共存。

问题 3：公司无线集群产业在市场推广过程中主要偏向哪种制式标准？

答：公司数字集群产品家族统称 ETRA，是 Eastcom Trunked RAdio 的缩写，指的是东方通信数字集群，而不是东方通信 TETRA，东信 ETRA 同时支持 TETRA 和 PDT 两种标准，在市场推广过程中主要以用户需求为导向。公司在公安市场尤其是新建地区主要推行 PDT 标准，但在政务、交通、能源等行业中，如轨道交通、港口、机场、石化等行业公司主推 800M TETRA，因此，针对不同行业，公司推广的标准是不一样的。

问题 4：近期，PDT 市场是否有相关招标开始启动？规模大小？

答：有，省级、市、县级的都有。省级规模相对较大。东信也在积极参与这些市场。

问题 5：PDT 设备包括终端在内的整个市场总量的测算？

答：当前，整个专业无线通信市场分为高端的集群市场和普通对讲机民用市场。东信聚焦的主要是数字集群市场。这几年，全球专业无线通信市场一年的市场规模为 100 亿美元左右，国内为 100 亿人民币左右，其中公安行业是集群通信单一的最大市场。模拟集群手台的价位为 1500-3000 元，数字机价位较高。目前整个国内公安市场配备对讲机的人员约有 100 万左

右，有模拟系统 2000 多个，信道机数量超 2 万。目前 PDT 的主要市场是公安无线通信“模转数”市场。

问题 6：2012 年公司无线集群产业收入 1 个亿，主要来源构成？

答：全部源于 TETRA 市场，主要是杭州、沈阳项目的收入。PDT 产品方面，公司去年实现了商用，有合同但未实现销售收入。

问题 7：公司如何看待无线集群行业的竞争格局？公司的竞争优势所在？

答：TETRA 方面，摩托罗拉有其明显的固有先发优势，其作为标杆企业，有我们需要学习之处；PDT 方面的竞争主要来源于一些原先生产模拟制式产品的厂家。相比于国外厂商，我们的优势主要包括：技术层面，我们有后发优势；应用层面，公司对客户个性化需求的满足程度更好；服务层面，公司在全国范围内的服务网点广泛因而反应速度更快；还有大项目的资金优势。而相比国内企业，我们将公网的成熟先进技术带到了专网，有很明显的技术优势以及资金优势。此外，实现模转数平滑过渡是公司主推的解决方案，可以利用客户原有的模拟基站资源，帮助客户实现模拟网的改造，从而降低数字化成本，保护用户已有基站和终端上投资，顺利完成模转数的过渡。同时，公司在产品设计时就充分考虑了网络的可维护性、可管理性，以降低用户包括产品购入成本和使用维护成本在内的综合成本。

问题 8：一般情况下，某城市上一个一千万的集群项目，系统和终端的份额占比？

答： 数字系统和模拟系统不一样，一般 PDT 系统在城区中不会像在郊区那样做大区覆盖，比如杭州这样的城市在城区就需要二十几个基站，才能保证用户良好的语音业务和数据业务体验。终端主要看单价和使用者数量。整体来讲，系统份额占比较小。

问题 9：相对系统，终端的研发是否难度更大？

答： 每个公司擅长的强项不同，因此情况不一。

问题 10：目前，公司无线集群研发队伍有多少人员？是否都主要专注系统研发？

答： 目前研发队伍有 300 人左右，有系统也有终端的研发。当前是系统研发人员较多，后续会做调整，加强终端研发队伍的建设。系统方面仍会持续开发，如东信参与了中国普天 TD-LTE 宽带集群解决方案的研发，目前系统正在联调。

问题 11：公司如何看待金融电子市场中，国产品牌替代国外品牌的趋势？

答： 出于金融安全需要，国家已加强了在 ATM 机上的一些保密要求，有关部门也提出在 ATM 机上要采用国产加密算法和芯片，以改变国外品牌机器尤其是存取款机占据较大中国市场的一个局面。存取款机的出钞模块是国产品牌的研发核心，技术难度相对较高，中国存取款机市场中大部分都采用了日本日立和 OKI 的出钞模块。

问题 12：公司金融电子产业是否会开拓清分机等其他业务？公司如何看待

VTM 市场的发展？

答：公司目前暂不会介入清分机业务。当前，部分银行在局部地区试点 VTM，但由于该设备本身操作较为复杂，在推广过程中客户体验难度较大，因此部分银行也许会对其保持相对谨慎的一种态度。

问题 13：公司金融电子产业未来三至五年的发展规划？

答：公司十分重视金融电子领域，公司的目标是争取进入金融设备领域国内前三。公司当前不断在拓展产业边界，除了取款机、存取款机以外今后可能也会涉及一些对公业务的设备以及金融服务领域。

问题 14：据公司了解，集群市场是否还有其他厂家准备进入？

答：窄带市场，规模较大的 TETRA 厂家基本就是摩托罗拉、欧宇航以及我们，PDT 市场参与的厂家则较多，主要是 PDT 联盟企业。宽带市场，我们的实际控制人中国普天、华为、中兴都在从事。

问题 15：公司制造代工业务未来的考虑？未来是否有添置生产线的计划？

答：一、公司制造主要采取差异化战略，在相关业务有优势的领域地区提供全方位服务，包括采购、制造等；二、公司目前拥有 14 条生产线，没有添置的计划；三、在劳动力成本逐年上涨的情况下，公司对制造产业的目标定位是保持盈利，逐渐实现转型调整。