证券代码：002115 证券简称：三维通信

**三维通信股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2020—001

|  |  |
| --- | --- |
| **调研活动类别** | ☑特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 1. 中泰证券 周铃雅、王逢节、陈龙、易景明  2. 久实投资 王睿智  3. 彤源投资 郭磊  4. 韶夏资本 叶柱良、魏政乐 |
| **时间** | 2020年6月17日 |
| **地点** | 三维大厦C座2楼会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董秘：任锋；投资者关系专员：缪哲 |
| **调研活动主要内容介绍** | **Q：针对公司通信业务网优覆盖板块，怎么看待4G向5G转变后对市场需求带来的变化？即在原来基础上需求是会扩大还是收缩？**  A：整体上来看，市场对这块业务的需求会扩大。根据第三方统计数据，在5G的建设初期完成之后，对室内分布以及深度覆盖的设备需求（以小基站为代表）会是前期宏站数量的10倍以上，同时从宏站的角度来看，5G时期布设数量又大约是4G时期的1.5倍，因此三大运营商对宏站、5G小基站乃至室分设备的需求量会有一个比较大的增长。预期来看，三大运营商在5G时期的投资总额大概在1.4万亿，投资额远超4G。各大运营商也都公布了2020年对5G基站的整体投资规划，而因室分网优设备处于5G投资采购流程的中后期，因此需求的释放还需要一个过程，但市场整体需求量较4G时期要大。  **Q：5G时期，若要达到较好的室内通信状态，预计室分业务的市场规模有多大，是否有新的业务模式的推出？**  A：整体的市场规模较难预期，行业内也没有此类数据的预测，但5G时期对室内通信覆盖的需求增长会较大。目前在室内网络覆盖领域已经开始产生全新的商业模式，即业主、个人对室分设备及服务买单，交由第三方进行建设。这种模式产生的原因是有多方面的，一是运营商投资压力的增加，客观上为这种模式的产生提供了可能性。运营商对5G投资总额很大，预计未来将投资1.2万-1.4万亿，而目前三大运营商合计年度利润接近1400亿，投资回收期需要10年，这给运营商投资带来了较大的压力。二是目前要求新建的小区、公共建筑等预留5G基站以及室内分布设备的接口，不然无法进行交付，因此这也会推动地产商对室分服务的主动采购。三是基于“共建共享”的理念，相关政策要求室内分布共建率不低于35%。而第三方建设可以快速提升共享率。公司已研发出5G共建共享产品和丰富的系统集成服务优势，目前部分项目已经落地实施，若此类业务模式可以逐步发展稳定，可以完成B端到C端的转换，这对业务毛利率的提升会有一定的帮助。  **Q：卫星通信业务的具体情况？与客户一次签订的合同时长有多久？为什么考虑进入卫星通信市场？**  A：公司卫星通信业务由子公司深圳海卫通网络科技有限公司提供卫星通信服务，目前，国内市场占有率较高。除原有的海洋客户外，中国内陆地区及对安全、应急通讯的特殊场景都有卫星服务的需求。今年已开始探索上述需求的市场及海外市场。与客户一次合同的签订时长大概3-5年左右，所提供的卫星通信服务可以用于视频、语音等。进入卫星通信市场也是基于产业链延伸的想法，与传统的网络覆盖业务的内在逻辑是一致的。  **Q：巨网科技互联网广告业务的具体经营模式？比如与各大流量平台的返点比例如何？**  A：各大媒体、流量平台的返点比例均不相同，同一平台下针对不同客户群的返点比例也不相同。以腾讯流量平台为例，SMB业务与KA业务的返点比例有所不同，SMB业务较高。同时，由于各流量平台（腾讯、今日头条、快手等）对返点政策的具体条例各不相同，例如返点部分能否继续参与返点过程，导致最终的毛利率也会有所不同。总体来看，目前腾讯与今日头条平台的综合毛利率比较稳定，快手属于公司今年新进入的合作平台，给出的返点比例相对前两者较高，但快手目前也是刚开始大规模的与各大广告电商平台进行合作，政策具有一定的不确定性，因此该块业务最终毛利率如何也要看后续返点的政策细则。  **Q：长期待摊费用当中，有部分是微信公众号的费用摊销，具体是什么情况？长期待摊费用未来是否会逐步下降？**  A：微信公众号的使用属于公司自媒体业务，通过租用或是购买微信公众号的方式来进行变现，具体变现形式也是广告。这一块成本的投入会形成长期待摊费用，摊销期限一般会考虑与租用期同步。后续摊销金额会逐步降低。此外，今年对自媒体业务的投资额相较前两年已大幅下降，整体投入规模正在收缩而且投入的选择非常谨慎，主要是考虑到自媒体业务毛利率的下滑。  **Q：巨网科技近年来营收增长迅速，是什么带来如此强劲的动力。2019年度营收继续保持高速增长，但利润却不同步，这背后的原因是什么？**  A：首先，互联网广告行业增速近年来就非常高，同比保持在20%以上。其次，予以合作的流量平台例如腾讯、今日头条等，其本身是流量大户因此其业务增速又远高于行业水平，最后公司与腾讯、今日头条等流量平台具有非常深入的合作关系，因此带来了营收的快速增长。利润增长不同步的主要原因在于自媒体业务毛利率有所下降，对整体的利润水平有一定影响。  **Q：巨网科技在腾讯广告代理商中相对同行业竞争者有什么优势？**  A：巨网科技一直以来就聚焦腾讯SMB业务，推行了行业首创的针对中小电商的授信政策，一切以客户为中心，建立了针对客户需求快速响应的机制，获得了一大批稳定而忠实的客户资源。多平台多渠道的拓展空间外加稳定的客户资源就带来了营收的高速增长。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020-06-17 |