

广东通宇通讯股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券代码：002792

证券简称：通宇通讯

编号：2021-001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ ）
参与单位名称及人员姓名	万联证券 吴源恒
时间	2021年3月2日 14:00-16:30
地点	广东省中山市东镇东二路1号11楼会议室
公司接待人员姓名	董事会秘书旷建平、副总经理马岩、证券事务部金圣涵
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事会秘书旷建平先生、副总经理马岩先生、证券事务部金圣涵先生接待了此次前来对公司调研的特定对象，就公司及所属行业进展的相关情况进行了探讨。相关主要调研问题如下所示。</p> <p>1、公司对于 2021 年国内 5G 基站建设与 5G 技术的普及是如何展望的？国内 5G 建设仍存在哪些问题？带来这些问题的原因是什么？这对于公司来说会带来怎样的发展机遇和挑战？</p> <p>答：根据工信部的数据显示，2020 年，全国的移动通信基站数量总数达到 931 万站，而其中已开通的 5G 基站就超过 71 万站，5G 网络已覆盖全国主要城市及重点县市。同时，中国也已建成了全球规模最大的 5G 网络。2021 年，随着 5G 网络的进一步覆盖，中国移动与中国广电共建共享的 700M 及联通电信的 2.1G 频段 5G 低频覆盖天线将会成为主流，该产品采用多频融合技术，通过将 FDD+TDD 技术的完美融合，能够有效节省天面资源，提升运营商的建站效率，节省成本。公司作为基站天线的龙头企业，在基站天线技术领域深耕二十五年，不管是从技术沉淀的角度、还是技术创新、研发能力的角度，都处于行业最前沿的水平，公司的各项新产品都能够及时满足各大运营商的需求。5G 低频天线相比高频，最大的特点是客户采购模式的变化，基站天</p>

线将作为独立的产品销售给各大运营商，相较于 Massive MIMO 天线作为部件销售给设备商来说，预计产品毛利率有明显提升。这对于公司进一步提高营业收入和利润，将有较大促进。

2、通宇是国内较早涉足基站天线研发生产的企业，当前营收多数来自基站天线产品。如今，国内 5G 基站建设持续推进，有研究显示基站天线市场规模或将超 800 亿元。同时，5G 天线作为 5G 产业链中最先受益的环节，国内基站天线领域的竞争也十分激烈。结合行业整体发展现状，当前通宇在行业内所处的市场地位如何？公司有怎样的竞争优势？其中，经过 20 年发展，公司的技术研发水平在行业中具有哪些领先优势？

答：通宇通讯是一家靠技术起家的公司，早在 1994 年，公司董事长吴中林先生研发了中国第一面板状基站天线，也就是从那时起，基站天线国产化才蓬勃发展起来。公司深耕通信领域二十余载，在基站天线领域属于绝对的龙头位置，公司的“面向商用的 5G 基站通信大规模整列天线及射频器件”、“Massive MIMO 基站天线”等多项高技术产品被广东省高新技术企业协会认定为“广东省高新技术产品”；公司的研发团队被评定为中山市“企业优秀创新创业团队”；同时获得 2020 年中山市工业设计大赛产品设计组银奖；公司同时还被评为国家知识产权优势企业，截止 2020 年底，公司在射频通信领域已有专利 719 项，业内领先。事实上，在 5G 时代，公司是全球第一家实现 AFU 天线批量商用的公司，目前我们在面向毫米波和 6G 的天线领域也都有战略部署和预研。当前，公司正在着力进行基站天线的全新架构设计，可以大幅降低成本，提高指标，预计将于 2021 年正式发布，届时竞争力将再次增强。

优秀的创新研发团队、高品质的的产品开发设计，公司的创新能力就研发能力也始终保持行业领先水平。

3、国内 5G 天线的竞争或许可以说是刚刚起步，而海外天

线企业依然占据着国际基站天线市场的重要地位。在您看来，国内天线基站行业发展仍面临着哪些困境或难题？国内企业应着重发展哪方面能力来克服？基于前述国际层面行业内均存在的激烈竞争，通宇的发展可能会面对哪些挑战？公司需要通过什么方式进行突破？

答：通信行业随着多年的发展，不管是国际还是国内都存在着激烈的竞争，技术的同质化、产品的同质化已不可避免，如何在激烈的竞争环境中脱颖而出，这其实是我们企业一直在思考，也一直在做的。

首先，是技术创新，这是我们永葆竞争力的核心。我们要率先推出新技术新产品，引领市场，及时转化为公司的竞争优势。

其次，成本和品质控制。通过管理创新和产品优化，实现成本和品质双重竞争力。这也是我们客户和市场环境的要求。

再次，持续提高海外市场占有率。我们相比同行的一大优势就是海外销售渠道比较广，海外客户销售的毛利率比国内高一些。同时公司入围 Telenor 全球供应商名录，也将有助于深耕高端市场。

最后，从公司总体战略看，逐步多元化的战略，也有助于降低经营风险，拓展业务板块。

4、2017年，公司通过投资深圳光为进入光通信领域，布局主要定位于国内外通信系统运营商与设备供应商的光模块产品。但目前，我国光通信行业在全球所占份额与现有资源并不匹配，仍处于追赶阶段；去年，国内光通信厂商也开始通过并购整合形成更强竞争力。

请问公司此次对深圳光为的全资收购，是否与上述行业现状有关？深圳光为在国内光通信领域具有哪些竞争优势？对于国内光通信行业发展现阶段存在的问题，您是如何看待的？公司在

	<p>完成收购后应如何面对这些问题？</p> <p>答：与国际光通信器件商/模块商巨头相比，目前国内厂商主要面临的问题就是高端产品投入不足，核心芯片和器件受制于人，高速光模块竞争力不足。</p> <p>公司全资收购深圳光为后，将加大投入，尤其是增加对高速光器件封装和 400G、800G 等高速光模块的投入，主要就是针对与海外企业的不足，提升公司光通信领域在国际市场的核心竞争力，扩大高端产品的市场占有率。</p> <p>深圳光为在竞争优势方面，主要有如下几点：</p> <p>首先，强大的研发实力，目前光为是国内同行业中 25G、100G 光模块产品系列全最、性价比最高、出货量排名靠前的厂家之一。50G、200G、400G 等高速光模块的研发和产业化也走在前列；</p> <p>其次，海外销售网络健全，外销占比较高，保持了较高的毛利和较好的现金流；</p> <p>再次，产品的成本控制能力强，性价比优势大，精益生产和供应链精细化管理使深圳光为的综合竞争力较为强大；</p> <p>同时，公司全资收购深圳光为后，利用在大型通信设备商、运营商和海外营销网络方面的全覆盖优势，把公司的光通信产品引入以上客户，产生协同效应，能迅速扩大市场占有率，做大光模块规模。未来光模块在公司销售收入中的比重会逐步加大，预计会超过基站天线，我们对此充满信心。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 3 月 2 日