证券代码: 300638 证券简称: 广和通

深圳市广和通无线股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号: 2022-002

投资者关系活动	□特定对象调研		□分析师会议	
类别	□媒体采访	方	□业绩说明会	
	□新闻发	布会	□路演活动	
	□现场参	观		
	☑ 其他	(天风证券线上	(策略会)	
参与单位名称及	电 海连	工员证坐	₩ b	虚に甘人
人员姓名	唐海清 王奕红	天风证券 天风证券	杨维舟 吴天宝	
	袁昊		冯东东	上海纯达投资
		安信证券	65.15	上海混沌投资
	王桑		王莉	上海盘京投资
	徐中华		* *	上海盘京投资
	胡誉镜	才华资本	陈真洋	上海盘京投资
		德邦自营	s 1. de S	上海逸融投资
	潘令梓	东方阿尔法基金		上海卓尚资管
	班旭东	东方港湾资管	靖子炀	部夏资管
	张博		李涛	深圳丰岭资管
	周辉		杨立	拾贝投资
	张浩佳	东吴基金	李勇钢	天安人寿
	郭琪	东兴基金	周俊恺	香港鲍尔
	陈奕君	方正富邦基金	王星宇	晓煜商务信息咨询
	肖意生	光大证券	翁佳丽	新纪元期货
	刘一鸣	光大证券	谢鸣远	新思哲投资
	黄翱		刘跃	信泰人寿保险
	吴畏	国联安基金	江耀堃	兴业银行
	陆静	国泰基金	王卓琳	兴业证券
	湖栋梁	红华资管	夏一	玄卜投资
	李艳廷	红塔证券	雷刚	玄卜投资
	时佳鑫	泓德基金	王成	英大证券
	李阳	华安财保资管	崔甲子	长安基金
	钱堃	华泰证券	艾抒皓	长城基金
	单佩韦	华夏久盈资管	王永超	中铖润智资管
	邱凯	九演资管	汪洋	中金基金

	孙金成 民生加银基金 叶芷麟 中睿合银投资 解亮 南京双安资管 李荣庆 中泰证券 宋彬 南京双安资管 陈志 中信证券 孙小明 诺德基金 罗毅超 中信证券 黄伟 诺德基金 Echo CUI Platina Capital 胡颖 鹏华基金				
时间	2022年2月24日15:00-16:00				
地点	电话会议				
上市公司接待人 员姓名	证券事务代表 曹睿				
投资者关系活动主要内容介绍	一、证券事务代表作简要介绍 公司成立于 1999 年,一直在无线通信模组领域深耕,主要从 事通信模组的研发、设计和销售。2017 年,公司在深交所创业板 上市,是国内首家以模组业务在 A 股上市的企业。公司的产品主 要包括 2G、3G、4G、5G 无线通信模组,是芯片在物联网行业化应 用的核心部件。公司的产品矩阵齐全,覆盖英特尔、高通、展锐、 MTK 等主流国内外芯片平台。公司主要采用委外加工的方式进行生 产,公司产品广泛应用于移动办公、智慧零售、车联网、智慧能 源、安防监控、工业物联网、智慧城市、智慧农业、远程医疗等 数字化转型的行业领域。 自上市以来公司一直保持增长的态势。2021 年前三季度实现 营业收入 28.54 亿,已超过 2020 年全年的收入规模。由于海外疫 情造成的居家办公和远程教育的需求,公司 2021 年 PC 业务持续 增长,市场份额维持在 50%以上; POS 业务是公司比较传统的优势 业务,由于消费复苏和蓝牙、2G、3G 产品向 CAT1 产品的切换,2021 年整体需求比较强劲;公司车载业务和泛 IOT 业务也取得较大的 提升和突破。				
	市审核中心的审核问询函,并于2022年2月15日进行回复及披露,项目还需要通过交易所审核、证监会注册等流程,目前各项工作按计划正常推进。				

二、提问环节

1、公司与涂鸦智能的合作模式是怎样的?

2021年6月,公司与涂鸦智能正式签署合作伙伴协议,计划共同 携手打造一站式人工智能物联网解决方案。双方通过创新合作方 式,通过广和通的蜂窝通信模块接入涂鸦智能的云管理平台,用 户能够通过平台实现终端设备的管理。

2、公司重组文件显示, 锐凌无线营业收入预测 2021 年 22.7 亿元, 2025 年 27.6 亿元, 复合增长率约 5%。请问公司如何看待车载业务的增长情况?

2020年,公司通过参股公司锐凌无线收购 Sierra 车载业务,并于当年 11 月完成交割,锐凌无线的业务增长具有一定的特殊性。一方面,锐凌无线主要是海外客户,受疫情等方面的影响,海外 5G 基础设施的建设相对滞后,预计 5G 产品 2023 年才开始出货,2026年销售收入超过 4G 产品;另一方面,从生命周期的角度来看,海外车载产品的前期导入一般需要两年左右时间,出货爬坡也需要一定的过程,重组文件中对于营业收入的预测是基于锐凌无线不同产品所处生命周期及产品迭代进程作出的。另外,公司成立于2018年的车载子公司广通远驰从 2020年 Q4 批量出货以来业务发展非常快,公司认为车载业务未来会有非常好的增长空间。

3、蜂窝通信模组属于产业链中段,上游芯片厂商、下游终端厂商 相对比较强势,但是整个行业还是相对比较集中的,请问行业内 规模效益明显吗?行业壁垒体现在哪些方面?

蜂窝通信模组行业在前期的产品准备阶段就有投入大、周期长的特点,规模效应和行业壁垒可以从以下几方面体现:首先,上游芯片厂商不断推出新平台,公司需要在此基础上进行开发,做好充分的产品准备,以满足随之而来的终端客户需求,在研发阶段大额的研发投入及研发技术在不同产品之间的复用既是规模效应的体现也是行业壁垒的体现;其次,产品认证分为国家地区认证、行业认证和运营商认证,通过认证后公司产品才具备相关国家或

地区相关行业的出货资质,认证项目多、周期长,这也需要一定的资金实力及技术经验进行支撑,是模组行业的重要门槛之一; 另外,公司规模增长之后,在供应链原材料采购及上游议价能力上的规模效应也比较明显。此外,公司在物联网领域丰富的行业经验积累和公司在营销端的品牌效应也是行业壁垒和规模效应的侧面体现。

4、公司下游客户如何对模组供应商进行选择?

我认为主要分两种情况,像在 POS、PC、车载等物联网大颗粒的应用场景下,世界 500 强或行业头部客户会更多考虑产品性能,如可靠性、稳定性等;在一些广连接的泛 IOT 领域中,可能下游客户对产品价格会更为敏感。

5、有一种说法是整个无线通信模组行业的研发费用是前置的,后续因为 5G 前期投入基本完成,公司的研发费用是否会降低?

5G 研发费用的前置部分主要体现在研发平台及软件、硬件投入上,后续人员及 5G 产品矩阵的丰富形成的研发需求等相关投入是会一直持续的。但是,未来随着公司收入规模的增长,研发费用率应该会有一定比率的下降。

附件清单(如有)	无
日期	2022年2月25日