公司代码：688418

公司简称：震有科技

深圳震有科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐ 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 ☐ 一对一沟通 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	参与业绩说明会的线上投资者
时间	2022年5月19日上午10:00-11:30
地点	上海证券交易所上证路演中心 (网址： http://roadshow.sseinfo.com/)
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理吴闰华，董事张中华，独立董事徐海波，财务总监孙大勇，董事会秘书薛梅芳
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：公司业绩下滑的原因</p> <p>A1：1、营业收入下降。2021年销售收入下降主要原因系公司收入确认以项目验收为主，项目交付需要一定的周期，上年结存在手订单对本年销售具有一定影响，由于2020年新冠疫情爆发，国内外业务开拓均受到较大限制，导致2020年底结存在手订单金额较少，因此跨年后的2021年确认的收入减少。2、不断加强研发及市场开拓力度，相关费用增长。</p> <p>（1）职工薪酬增长，主要原因：员工数量增加、调薪、社保优惠政策到期；（2）销售费用办公、差旅、业务招待及其他推广费增长，主要系由于人员增长、业务拓展加大所致，另外，报告期新开拓南亚、中东市场、移动联通等国内运营商市场等，相应差旅费、业务招待费、市场拓展费等相应上升；（3）管理费用增长主要系本期人员增加、本期新增办事处导致房租及相关支出增长及确认股份支付所致；（4）2021年研发费用较上年增长，主要围绕公司的主营业务5G端到端的产品解决方案以及新一代智慧应急、智慧城市、智慧矿山、智慧园区和工业物联网等一系列解决方案加大研发投入。</p> <p>Q2：公司应收账款居高不下的原因。</p>

A2: (1) 公司的终端客户集中在电信运营商、政府、能源等领域, 上述客户通常实行预算管理制度和集中采购制度, 审批通常集中在上半年, 订单量从年中开始增多, 产品交付和验收多集中在下半年尤其是第四季度。基于上述原因, 公司主营业务收入具有季节性特征, 收入分布呈现上半年占比较低、第四季度占比较高的特点。2021 年度第四季度营业收入 1.95 亿元, 占比 42.06%, 因此在 2021 年末应收金额相对较高。(2) 2021 年年末余额前五名的应收账款合计数为 2.25 亿元, 占应收账款年末余额合计数的比例为 32.43%, 相较于 2019 年 56.43%、2020 年 39.67%、应收账款集中度比例是逐年下降的, 对重大客户的应收依赖度减少。同时公司与主要客户不存在合同纠纷, 客户经营正常, 信用状况未发生恶化, 截至 2021 年 12 月 31 日, 公司未出现应收账款大额计提坏账准备的情况, 应收账款无法收回的风险较小。(3) 公司根据《销售与收款管理制度》, 对客户信用评估、收款方式及销售人员的职责权限等相关内容作了明确规定, 实行收款责任制。公司将严格按照应收账款管理的有关规定执行客户信用政策, 开展应收账款的管理及催收工作。

Q3: 卫星领域公司的发展规划

A3: (1) 公司于 2019 年中标天通一号核心网项目并顺利投入商用, 在此基础上继续承建“合作星卫星移动通信交换系统及智能网系统建设项目”, 公司将在卫星领域持续耕耘, 不断新增系统功能和业务, 为天通系统提供更优质的服务。(2) 公司一直积极参与中国星网集团的相关技术标准制定及核心网系统建设, 保障各种体制卫星的无缝接入和业务提供, 后续会继续投身于星网集团的卫星互联网系统建设。(3) 公司针对卫星领域国产化的需求, 进行全部核心网产品(包括 5G 核心网和 IMS 核心网)的国产化改造, 后续会继续优化国产化产品的性能。(4) 公司保持与国内各大运营商、科研院所、商务伙伴的合作, 参加卫星通信的标准体系建设和方案论证设计, 共同进行多个卫星相关项目的测试和试点, 一起推动专网领域卫星相关项目的落地和批量运营。

Q4: 智慧矿山的业务拓展和未来计划

A4: (1) 公司智慧矿山业务拓展情况。随着国家部委对煤矿智能化建设过程中提供的政策、资金、项目支持, 多产业链、多系统集成的煤矿智能化系统逐步建立, 安全、高效、绿色、智能的智慧化矿山建设是我国煤矿工业未来发展的方向。受益于国内智慧矿山建设发展潮, 2021 年公司智慧矿山业务持续向好发展。依托公司多年在煤矿信息化方面的投入, 震有科技智慧矿山解决方案, 深入推进自动化技术、人工智能技术与煤矿的深度融合, 推进井上井下、各系统、采掘面智能化建设, 为煤矿提供整体全面的解决方案, 最大限度实现无人值守、有人巡检, 形成煤矿全面感知、协同控制的智能系统。目前, 震有的产品和解决方案已经广泛服务于国家能源、中煤能源、陕煤、晋能控股、宁煤、山东能源、内蒙古煤炭等多家大型煤矿企业。专注于为行业专网用户提供有竞争力的综合解决方案、产品和服务, 持续提升客户体验, 为客户创造最大价

	<p>值。(2)智慧矿山业务未来计划。公司将围绕客户的需求持续创新，紧跟行业发展方向。利用公司在核心网、云计算中心、传输网络、无线通讯、传感网络等方面积累的技术优势，拓展新应用，以市场为中心，建立起国内技术领先的研究团队，前期成为矿山信息化和通信系统的产品提供商，提供方案设计、实施、维护及技术支持等全过程、全方位服务；中后期成为大中型矿山信息化、通信的首选服务商，为顾客提供低成本、高覆盖、灵活便捷、稳定可靠的矿山通信、信息化系统服务；最终成为矿山领域的通信系统标准制定参与者。</p> <p>Q5： 公司股权激励第一期肯定作废了，后面几期还能完成指标吗？ A5： 根据公司的股权激励考核管理办法，若各归属期内，公司当期业绩水平未达到业绩考核目标条件的，所有激励对象对应考核当年可归属的限制性股票全部取消归属，并作废失效。公司将按照既定的发展战略和业务发展规划不断推进公司稳健经营发展，努力完成经营目标。</p> <p>Q6： 贵司参与的卫星通信系统建设和马斯克的 STAR-LINK 计划有什么关系，是否有计划做类似的业务？ A6： 公司分别于 2019 年中标的天通一号项目、2021 年中标的合作星项目都属于高轨道卫星，具有覆盖面积广、使用卫星少、数据传输速率低的特点。低轨道卫星的特点为：时延低、传输速率高、但覆盖面积小，需要使用很多的卫星，运行速度快、技术难度高，例如马斯克的星链计划、杰夫贝佐斯的 ONE WEB 等。低轨道卫星是下一代卫星领域的发展趋势，公司也在积极关注和跟进。2022 年，公司在某集团客户中标低轨卫星核心网的原型系统；与中国电信卫通公司成立联合实验室，并支持中国电信在 517 发布天地翼卡，助力卫星通信系统建设，上述项目均未达到信息披露标准。</p> <p>Q7： 公司研发投入增幅很大，用在哪里了？ A7： 2021 年，公司研发投入合计 14,415.21 万元，占营业收入比重 31.05%，主要围绕公司的主营业务 5G 端到端的产品解决方案以及新一代智慧应急、智慧城市、智慧矿山、智慧园区和工业物联网等一系列解决方案加大研发投入。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022 年 5 月 19 日</p>