

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：2022-006

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 ☒ 其他（信达证券线上策略会、西部证券线上策略会）			
参与单位名称及人员姓名	1、信达证券线上策略会 王箫 大家资产 陈真洋 上海盘京投资 江耀堃 东吴基金 陈勤 上海盘京投资 张明宇 东证资管 刘辉 上投摩根基金 孙家旭 国泰基金 谷靖轩 韶夏资本 范庭芳 海富通 杨立 拾贝投资 王本浩 华泰资管 陈鹏辉 泰康资产 褚天 华夏未来资管 周晓东 新华基金 王越 建投自营 冯明远 信达澳银基金 孙金成 民生加银基金 田凌 信达证券 王优草 诺德基金 郭堃 长盛基金 孙小明 诺德基金 蒋坤鹏 中粮信托 王修宝 平安基金 周户 中信建投基金 范军 浦银安盛基金 张咏梅 中信建投自营 石坚 上海盘京投资 张响东 中银基金 崔同魁 上海盘京投资 2、西部证券线上策略会 傅鸣非 西部证券 杨立 拾贝投资 陈伟 博时基金 张弋 天弘基金 彭志远 海富通基金 郭磊 彤源投资 康志毅 诚盛投资 薛凌云 彤源投资 姚远 东证融汇资管 王邵哲 西部利得基金 孙冠球 沅沛投资 张鑫雨 西部研发 李杰 高晟财富 刘跃 信泰人寿保险 王凝 光大永明资产 宁宁 信银理财 应超 光证资管 余喜洋 兴全基金 张济 国新投资 劳开骏 兴银基金			

	崔莹 华安基金 张旭东 混沌投资 曹锐钢 交银康联资管 王胜 景领资产 张汉毅 平安资管 林福康 平潭方略资产管理 杨冷枫 融通基金 李龙全 上海龙全投资 孙晓冬 韶夏资本	江耀堃 兴银理财 杨臻 易米基金 范妍 圆信永丰基金 林威宇 招商信诺资管 黄翱 中加基金 卢华权 中信资管 李睿阳 中阅资本 姜通晓 中再资产 刘迪恺 Dymon Asia
时间	2022 年 5 月 17 日 14:00-15:00 2022 年 5 月 18 日 10:00-11:00	
地点	电话会议	
上市公司接待人 员姓名	董事会秘书 陈仕江 证券事务代表 曹睿	

投资者关系活动主要内容介绍	一、公司简要介绍 公司主要经营物联网无线通信模组，是物联网设备联网的一个核心部件，公司产品主要应用在包括移动办公、移动支付、车联网、无线网关等大颗粒的物联网细分领域以及智慧能源、智慧城市、智慧安防等泛 IOT 领域。 今年一季度公司营业收入及利润皆实现同比 30%以上的增长，业务发展情况按照公司制定的目标在正常推进。 本月初，公司重大资产重组项目收到交易所第二轮审核问询函，目前正在与各中介机构进行问询函回复工作，整个事项还需要通过交易所审核、证监会注册等流程，后续进展大家可关注公司公告。 二、提问环节 1、从下游需求来看，公司目前各个赛道的需求如何？ 下游的需求情况整体来看比较复杂。首先，车载方面，由于大客户主要集中在珠三角地区，所以受疫情的影响不是很大，整个业务在正常推进中；POS 业务去年的增长很快，今年受疫情影响，提货节奏有所下降，预计全年和去年持平；PC 业务主要是大客户，提货节奏正常，公司前期进行备货，目前阶段也是正常满足客户的需求；网关业务拓展比较快，也在正常出货之中；泛 IOT 业务按照计划拓展，但是与服务相关的一些行业，因为疫情的反复，会受到一些影响。 2、公司一季度各业务的占比如何？二季度环比增速情况如何？物联网泛 IOT 业务的增速大概是多少？未来是否还会有突破？ 公司一季度主要由 POS、PC、车载、网关、泛 IOT 几个业务板块组成，受到外围环境的影响，各个业务增长可能会有一定的波动，但是由于公司主要服务的是大客户，一般订单和滚动预测都是比较准确的，所以相对来说增长情况也会比较稳定。 泛 IOT 市场空间很大，公司有信心实现进一步突破，未来占比会有提升。
----------------------	--

	3、公司车载前装领域智能模组和数传模组的占比大概是多少？智能模组的毛利相对数传模组是否更高一些？ 目前大致各占一半，未来智能模组会进一步提升；毛利的高低和不同平台、车厂的定价及竞争策略的差异等因素都相关联，但因为智能模组的门槛和技术含量相对更高，所以未来智能模组的毛利应该会比数传模组高一些。 4、如何看待智能模组和数传模组这两种技术路线？如何看待用智能模组替代 T-BOX 的趋势？汽车上智能模组的用量大概是多少？ 行业的整体发展趋势现阶段没办法下定论。目前来看，海外车载主要以 T-BOX 的形态为主，国内智能模组的发展更快。两者之间不是简单的替换关系，随着车的智能化加速和芯片平台的迭代，很多应用会直接集中到智能模组中，使之兼具通讯及算力功能，并在创新、结构和成本方面更加贴合客户的需求。至于未来海外是否会引进智能模组的形态，现阶段有一些预研，但由于车厂各自差异化的策略，目前并没有完全切换，国内自主品牌的车企在智能化上走得更加靠前。 智能模组在汽车上的用量正常是一个，未来可能随着智能化要求以及车内屏幕的增加而增加。 5、5G 模组、智能座舱的进入壁垒在哪里，是软件壁垒还是客户的粘性？ 客户粘性和软件壁垒都比较重要，一是车厂选型、中标之后再替换的成本较高，所以粘性较强，二是与客户的联合开发以及新产品的及时迭代，都是构成进入壁垒的重要原因。 6、现在看来 5G 的渗透趋势如何？目前 5G 渗透率不高是因为模组价格太高还是其他因素？ 今年 4G 仍占主流，已有的 5G 中标更多是在中高端对价格容忍度较高的一些终端应用上。今年还是会以 4G 为主。5G 渗透率不高主要从终端应用方面看，目前大多数情况下 4G 还能够满足需求。 7、公司是否已经使用国产芯片平台？改用国产芯片之后会有利
--	--

	于公司毛利的提升吗？ 公司基于国产芯片的产品已经有很多的出货，比如 CAT1，另外射频前端器件也有一些国产替换。使用国产芯片的这部分产品主要应用于国内，因为技术壁垒不高，竞争非常激烈，所以改用国产芯片对于提升毛利的作用目前并不显著。 8、公司开拓新业务的基本原则是什么，是否会对财务指标做一些要求？公司对于销售的考核指标是怎样的？ 对于战略性的业务来讲，公司对经营性的指标会相对弱化一些，因为前期需要导入的过程，包括与客户协同做一些定制化的开发投入等。模组行业需要深度理解应用领域，并且与客户共同成长，这是行业的最终逻辑。 公司销售的考核会与经营指标挂钩，但因为不同的行业、不同的业务阶段对公司的贡献度是不一样的，所以针对不同的销售 BU，对考核的指标设置会有不一样的侧重。 9、物联网的细分领域很多，公司如何选择具体培育哪块市场？ 目前除了包括 POS、PC、车载和网关等大颗粒市场采用直销的形式进行覆盖之外，在相对较杂散的泛 IOT 领域，公司会选择直销加经销的形式进行补充，拓宽覆盖范围，尽可能抓住市场机会。 10、去年 Cat1 的增速很快，公司对于后续 Cat1 的增长情况预期如何？ 去年 Cat1 的需求非常强劲，尤其是在 POS 领域以及泛 IOT 领域，主要是 2G、3G、蓝牙的替换及消费的复苏带来的需求。今年预计替换的需求会减少，但是新的需求会出现，在 2G、3G 退网的情况下，对于一些使用 NB-IoT 模组无法满足速率、能耗等要求的应用场景，Cat1 将会是一个更优的选择。整体预计 Cat1 需求应该会有所提升。
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 5 月 19 日