

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：2023—002

调研活动类别	<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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及 人员姓名	中邮人寿：朱战宇；长信基金：何增华；中海基金：王含嫣； 申万菱信：孙琳；海富通：孙海啸；大成基金：郭玮羚；博时 基金：周龙；华商基金：赵强；民生加银基金：孙金成；长安 基金：徐小勇；易米基金：王磊；国寿安保：张帆；冠泓基金： 章吉焕；英大基金：张宏；中意资管：臧怡；中信建投：王晨 宇；渤海汇金：徐中华；建信保险：杨晨；恒泰证券：胡三明； 民生证券：马天诣、崔若瑜、于一铭；国联证券：孙树明、姜 青山、方诗超；国新证券：徐彭星；华融证券：樊志斌；千和 亿程：刘亿程；上海浦泓：唐建伟；华夏未来：褚天；和基投 资：赵伟；航长投资：麦浩明；创元投资：邱卫东；尚近投资： 万朋杰；安华农保：张放；富安达：李飞；龙云股权：吴刚； 华农财保：陈一鸣；吾执投资：贺胜锋；兆天投资：蔡仁飞； 天貌投资：曹国军；厚特投资：陆飞；正圆投资：唐哲；和谐 汇一：周园园；旌安投资：孔凡熔；招银理财：凌润东
时间	2023年1月31日
地点	线上会议
上市公司接待人 员姓名	董事会秘书：任锋 投资者关系专员：瞿奕诚
调研活动主要内	<b>Q：2022年相比2021年高速成长的背后，公司做了哪些努力，</b>

## 容介绍

### 有有一些什么新的变化？

公司近日披露了 2022 年度业绩预告，预计 2022 年归属于上市公司股东的净利润为 1 亿元-1.5 亿元，实现扭亏为盈并大幅增长。上述业绩的取得主要是公司管理层多年来坚持聚焦无线覆盖等核心主业，并积极培育创新业务所取得的成果，主要体现为：

（1）聚焦“无线覆盖、无线网络、无线安全”传统业务的三驾马车，在稳固国内市场地位基础上，坚定不移执行出海战略，通过多年持续的研发投入、渠道建设、海外市场业务布局和人才梯队建设，并凭借过硬的产品质量和快速服务响应能力，公司在海外市场开始取得丰硕的成果。

（2）历经 5 年的培育，通信运营业务成为新的盈利增长点。通信铁塔业务随着公司拥有的通信铁塔站址资源不断增加，共享率以及规模效应的持续提升，已成为公司新的盈利增长点。公司规划通过 3 年努力，持续构筑核心竞争力，争取跻身民营通信铁塔租赁业务头部企业，成为国内通信基础设施建设及运营先行者。卫星通信运营业务发展稳健，子公司海卫通将在夯实国内市场地位的基础上加大商船国际市场拓展力度，增强在船舶信息化和智能化产品的研究与开发，提升全球售后服务能力。同时，持续加强新业务探索力度，搜寻偏远地区、应急通信等陆地市场机会，不断探索新的业务增长点。

（3）互联网数字营销业务 2022 年在保证总体风险可控前提下，实现业务平稳过渡，为 2023 年业务发展打下坚实基础。2022 年公司完成了管理团队的交接，新团队积极调整客户结构，大幅降低二代客户比例，提升优质大客户比例，同时进一步完善客户授信风控体系建设，加大“品牌直播带货、代运营”等新业务的投入，在疫情冲击、经济增速放缓的背景下实现了业务平稳过渡。

**Q:海外通信业务重点布局的国家及地区是哪些？后续的增长**

### 预期如何？

公司在海外市场持续进行业务布局、研发投入以及渠道建设，海外通信业务近年来取得突破性发展，在北美、日本等区域的细分市场份额逐步提升并排名前列，其他区域如欧洲、东南亚，公司携手渠道伙伴加强市场开拓。总体而言，公司海外市场主要布局于发达地区，产品定位于中高端市场。未来，公司将继续围绕无线覆盖、无线安全、无线网络三大业务，依托现有技术优势与丰富的产品系列储备，持续构筑海外业务核心竞争力。公司将通过建设本地化销售团队，同时加强渠道关系维护，逐步建立全球渠道伙伴生态体系，不断开拓更广泛的市场区域。公司将进一步加大行业场景化营销拓展力度，聚焦地铁、大型 CBD、医院、农网等核心应用场景，力争成为通信细分领域全球份额排名前列的移动通信设备厂商。

### Q：请介绍下公司铁塔运营业务模式，如何看待该业务的成长空间？

通信铁塔业务属于运营业务模式，由公司根据运营商规划建设需求，建设符合 5G 需求的基站，出租给运营商使用。具有铁塔资产价值模型清晰、风险较小；长期现金流稳定；资产收益模型受宏观经济波动影响小等特点。通信铁塔长期运营的业务模式与公司现有的通信覆盖设备销售及解决方案的业务模式形成互补，可以降低产品和业务结构单一的风险，进一步增强公司的竞争优势，巩固公司的核心竞争力。

通信铁塔是公司重要的通信运营板块之一，2022 年公司投入募集资金 4.5 亿元用于 5G 通信基础设施建设及运营项目（通信铁塔），目前项目按计划顺利开展投资，截止 2022 年第三季度末实现收入 5696.84 万元，同比增长 81.07%。随着公司拥有的通信铁塔站址资源不断增加，共享率以及规模效应的持续提升，将成为公司新的盈利增长点。未来，公司将沿着既定的市场路径与发展战略，持续加大该业务投资力度，积极开

拓融资渠道，不断推动业务发展，有效提升公司的市场竞争力和经营业绩。规划通过3年努力，跻身民营通信铁塔租赁业务头部企业，成为通信基础设施建设及运营先行者。

**Q：请介绍下公司卫星通信运营业务模式，在海事商船领域，公司的市场地位如何，该细分领域的市场空间有多大？**

该业务由公司控股子公司海卫通实施，通过运营服务的模式开展，公司为船东客户提供适合海上通信严苛要求的专用海卫通 VSAT “动中通” 天线及船端信息化设备，结合卫星超大覆盖和容量，为客户提供综合服务，并向客户收取相应的服务费用。海卫通致力于打造全球智慧海洋服务平台，在为客户提供高品质卫星宽带接入服务的基础上，能够带来多样化的增值服务，如远程设备监控、视频监控、卫星手机直播、海上环境监控等，持续提升船舶的安全及效益，为海员提供更幸福的海上生活。

在海事商船卫星通信运营领域，海卫通目前已累计为全球3500+卫星小站提供宽带上网服务，累计服务船员用户40000余名，合作商船数量不断增长，服务覆盖全球五大洲四大洋。在商船卫星通信运营领域，国内市场占有率排名前列，全球排名已进入前十行列。据NSR以及Euroconsult的相关报告数据显示，2020年全球卫星产业收入达2710亿美金，其中卫星服务收入约1178亿美金，占比达到44%。随着卫星网络和无线通讯技术的应用和发展，信息化、智能化管理正在不断改变船舶管理的方式，海事卫星通信收入仍将强劲增长，而商船卫星通信运营业务也将是收入增长的主要力量。未来，海卫通将加大商船国际市场拓展力度，随着国家“一带一路”的建设发展，致力于通过卫星、5G、AI智能技术融合，打造全球智慧海洋服务平台。

	<p><b>Q: 公司目前是否仍受到上游原材料以及芯片等核心原材短缺的影响?</b></p> <p><b>A:</b> 在 2021 年到 2022 年上半年期间, 全球疫情、地缘政治等因素对全球原材料供应体系持续带来不利影响, 公司的供货周期及价格因此受到一定程度的拖累。面对复杂的外部环境, 公司始终保持风险意识, 努力做好供应链的管理, 合理优化库存结构, 积极寻找替代方案。根据下游的订单情况, 公司对于核心的芯片等电子元器件材料进行适当的储备, 保证对重要客户的及时供货。2022 年下半年以来, 上游原材料价格波动对公司的影响已趋于平稳。目前公司各类存货充足, 成本把控稳定, 业务开展积极有序。</p> <p><b>Q: 公司各业务条线发展向好, 请问公司目前是否有对于员工激励计划的安排?</b></p> <p><b>A:</b> 公司目前拥有多元化的员工激励方式, 针对近年培育的卫星通信、无线安全等创新业务, 公司在对应的子公司推行合伙人制度, 主要的管理团队以及骨干员工通过员工持股平台间接持有子公司股份, 为子公司各创新业务带来更大的发展动力。同时, 公司还计划实施企业合伙人计划, 激励各业务板块团队取得更好的业绩, 上市公司层面的股权激励计划将根据业务发展需要适时进行决策。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023-2-2