

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—003

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 checked="" 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	华创证券：欧子兴 海通资管：邵宽
时间	2023年2月15日
地点	三维大厦C座2楼会议室
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 容介绍	<p>Q：在业绩预告中可以看到，公司 2022 年度预计净利润扭亏为盈且有增幅较大，其中最大的业绩增长点是什么？</p> <p>A：公司预计 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，主要是多年来坚持出海战略、深耕海外市场，海外市场业务 2022 年取得了较大突破。一是海外业务占公司通信业务营收占比持续提升，盈利能力显著增强。海外营业收入占通信业务的收入比例由 2019 年的 10% 左右上升到 2022 年 H1 的 33%。受益于海外通信业务较高的毛利率水平，公司通信业务盈利能力也显著提升，2022 年 H1 通信业务毛利额已占公司全部业务毛利总额的 74% 左右。二是逐步建立全球渠道伙伴生态体系，在北美、拉美、亚太、欧洲等区域实现业务全球化发展。公司将持续加大对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，</p>

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: 公司的海外通信业务是如何开展的，渠道如何维护？

A:公司海外业务主要通过运营商、渠道商、集成商等业界伙伴密切合作，针对海外不同区域制定相匹配的拓展模式，共同开拓广阔的全球无线网络通信市场。未来，公司将持续构筑海外业务核心竞争力，积极推进服务全球化的进程，提升 5G 专网的服务能力，加强与国际客户和合作伙伴的深入合作，探索新的商业模式并与战略合作伙伴一起撬动高增速的消费市场。

Q: 请介绍一下卫星通信运营业务的业务模式，海事商船卫星这个细分领域的市场空间有多大？

A:公司该业务主要通过子公司海卫通以运营服务的模式来开展，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。

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。

Q: 公司内部如何做好通信与互联网广告传媒两大业务板块之

	<p>间的管理与协同的？</p> <p>A:公司主营业务包括通信业务和互联网广告传媒业务。通信业务主要为运营商和行业客户提供移动通信网络设备及系统解决方案综合服务。互联网广告传媒业务主要包括：互联网广告服务业务、自媒体业务、游戏推广与联运业务。目前公司建立了完善的内控体系，对子公司的管理规范。子公司均独立运作，且由专业的职业经理人担任董事长或总经理来具体负责子公司的日常经营业务。对于涉及子公司重大对外投资、授信、担保等则由子公司股东会或董事会决策，并经上市公司审批，既给予子公司管理层一定经营决策权，又有利于集团对子公司进行风险管控。</p> <p>Q:公司互联网广告传媒业务的营业收入体量很大，但毛利率水平一直维持在较低的水平。对该板块目前的业务现状及未来有何展望？</p> <p>A: 2022 年，互联网广告行业受疫情影响较大，实现广告收入 5088 亿元，同比下降 6.38%。公司互联网广告传媒业务 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。2023 年，随着经济的复苏和国家释放的支持平台经济发展的积极信号，预计行业整体形势有望回暖。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023-2-17