

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—005

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议、网络会议）
参与单位名称及人员姓名	德邦证券：王海明、郭晓月、何鹏程；中欧基金：虞锦媛；生命保险资产：贾殿春、唐航；诺德基金：孙小明；兴银资管：江耀堃；西部利得基金：王邵哲；国泰投信：蔡欣逢；瑞达基金：雍秉霖；沅沛投资：孙冠球；东方马拉松：卜乐；天风证券：余芳沁；银河证券：赵良毕、赵中兴；华西证券：宋辉；太平洋证券：李仁波；信达证券：陈光毅；天弘基金：张弋；新华基金：张帅；益民基金：关旭、王勇、张婷；嘉实基金：王宇恒。
时间	2023年3月10日、2023年3月13日
地点	三维通信会议室、北京、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
调研活动主要内容介绍	<p>1、公司各业务板块是如何规划的，今年比较看好哪些子业务的发展？</p> <p>首先是通信海外业务。公司围绕“无线覆盖、无线网络、无线安全”三大核心业务，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。</p>

其次是通信运营业务，经过五年的培育已成为公司新的盈利增长点。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。

第三是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。

## **2、子公司海卫通的海事卫星通信运营业务是如何开展的？商船领域细分市场的竞争格局以及行业空间有多大？**

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运营服务费用。此外，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。

在海事商船卫星通信运营领域，海卫通目前已累计为全球数千个卫星小站提供宽带上网服务，累计服务船员用户40000余名，服务覆盖全球五大洲四大洋。在该领域国内市场占有率

排名前列，全球排名已进入前十行列。根据 NSR 和 Euroconsult 的数据，2020 年全球搭载 VSAT 终端的商船在 15900 艘，渗透率约 21%，对应 VSAT 服务收入约 5.84 亿美元。预计 2030 年全球商船总数增加到 89000 艘，随着 VSAT 服务成本的降低，VSAT 终端搭载量有望提升到 42600 艘，对应渗透率提升到 48%，市场规模预计达到 10 亿美元。

**3、公司有做出一些努力来提升互联网广告业务的毛利率水平吗？2022 年是否还有计提商誉减值的风险？**

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。未来公司将继续保持与腾讯、今日头条、快手等头部媒体的紧密合作关系，巩固行业头部地位，保持业务平稳发展。在业务结构方面，将持续提升广告代运营业务收入的占比，加强为客户提供创意策划、短视频拍摄制作、精准营销等更多增值服务的能力，努力提升业务毛利率水平。

巨网科技资产组目前账面商誉余额为 33,072.80 万元，总体来说未来减值的风险较小，但未来是否计提商誉减值需要根据专业的评估和审计机构出具的商誉减值测试评估报告结果进行判断。

**4、目前公司通信业务的海外客户主要布局在哪些区域？如何开拓海外渠道？**

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，在北美、拉美、亚太、欧洲等区域实现业务全球化发展。2022 年 1-9 月，公司境外收入同比增长 108.47%，创历史新高。海外市场主要布局于发达地区，产品定位于中高端市场。公司针对海外不同区域制定相匹配的拓展模式，公司通信业务在海外拥有自有品牌，随着海外业务的快速发展，凭借良好的产品品质以及快速响应的服务能力，国际地位及市场影响力持续上升；公司主要通过与运营商、渠道商、集成商等业界伙伴密切

	<p>合作，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，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。</p> <p><b>5、公司卫星通信运营业务的主要成本情况是怎么样的？</b></p> <p>海卫通运用由数十颗卫星组成的全球覆盖的网络资源，与全球知名卫星运营公司达成长期战略合作协议，通过高通量和大波束通信卫星结合，实现容量和覆盖的重叠覆盖，保障全球航线的通信需求。在卫星通信业务的成本组成中，主要的成本为采购卫星宽带网络的费用、卫星天线设备折旧费用以及网络通信流量费用，成本相对固定，目前业务毛利率保持在 40% 左右的水平。</p>
<b>附件清单(如有)</b>	无
<b>日期</b>	2023-3-13