

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—009

调研活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>业绩交流电话会议</u> ）
参与单位名称及 人员姓名	主持人： 银河证券：通信团队 赵中兴/王思宸 国盛证券：通信团队 赵丕业/王昊 华安证券：通信团队 张天 德邦证券：通信团队 郭晓月 民生证券：通信团队 崔若瑜/于一铭 中银国际证券：通信团队 袁姐 国信证券：通信团队 钱嘉隆 国联证券：通信团队 李宸 西部证券：通信团队 牛先智 华西证券：通信团队 柳珏廷 浙商证券：通信团队 汪洁 长江证券：通信团队 于海宁 参会人员： 机构投资者：嘉实基金、南方基金、中邮人寿保险、国融基金、富安达基金、诺德基金、百嘉基金、平安银行、东方证券、中邮证券、华西证券、瑞银证券、申港证券、长江养老保险、长

	<p>城财富保险、工银国际资管、建信保险资管、百嘉基金、金元证券、深圳固禾基金、广州思诺铂投资、北京金安基金、上海牛乎资管、深圳尚诚资管、HK vero. td、GCP Applied Technologies Inc、上海瀚伦基金、北京华软新动力基金、上海谦心投资、上海枫池资管、郑州智子投资、上海勤辰基金、厦门乾行资管、海南鸿运基金、招商信诺资管、昌都凯丰投资、上海尊为投资、共青城鼎睿资管、广州盈拓基金、宁波信石投资、浙江米仓资管、广州睿融基金、杭州工商信托、上海阿杏投资、上海明河投资、上海嘉世基金、上海贵源投资、珠海怀远基金、北京禹田资本、上海古曲基金、湖州国赞投资、上海天猊投资、国寿安保基金、北京城天九投资、深圳宏鼎财富、上海途灵资管、上海沐钦投资、北京誉辉资本。（以上排名不分先后）</p>
时间	2023年5月8日
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	<p>董事长&总经理：李越伦先生</p> <p>董事&董事会秘书：任锋先生</p> <p>财务负责人：卫刚先生</p>
调研活动主要内容介绍	<p>一、董秘任锋先生介绍公司基本情况、竞争优势以及未来规划</p> <p>（一）公司基本情况</p> <p>公司成立于1993年，自成立以来一直致力于移动通信无线覆盖领域的研究与开发，经过30年深耕，公司目前已经成为国内为各大移动运营商提供网络优化覆盖设备及解决方案的龙头企业之一，并成为国内三大通信运营商的重要合作伙伴。</p> <p>2017年，公司进行重大资产重组收购江西巨网科技有限公司，开始涉足互联网广告行业。巨网科技作为互联网广告行业领航者，深耕互联网数字营销生态圈，目前已形成专业化的运营服务和管理团队，并与腾讯、字节跳动、快手、百度等众</p>

多核心媒体保持长期紧密的业务合作。

近年来，公司积极延伸业务产业链，相继发展卫星通信运营和 5G 通信基础设施建设及运营服务两大通信运营业务，随着上述业务的持续稳定增长，运营业务已成为公司重要的业绩增长点。

公司紧密围绕无线覆盖、无线网络、无线安全三大业务方向，积极开拓国际市场，为客户提供全球化服务，核心产品逐步形成全球竞争优势，不断获得各地区重量级客户的信赖。

2022 年，公司通信海外业务实现收入 3.51 亿元，同比增长 81.33%，保持连续两年高速增长的趋势。

2022 年，公司实现营业收入 1,029,607.33 万元，同比增长 0.32%；实现归属于母公司所有者的净利润 13,530.88 万元，同比增长 119.21%，实现扭亏为盈。公司将继续秉持“通信网络设备业务和互联网广告传媒业务”双引擎驱动战略，不断推动各业务板块的健康发展，实现业务双轨并行的良好状态。

（二）公司竞争优势

1、自主研发能力和创新能力

公司在无线网络优化相关领域多项技术均达到国际先进水平，可为运营商和专网客户提供基于多网融合的光纤分布系统解决方案，以及提供从核心网、基站、终端和网管运营平台整套无线网络解决方案，实现为运营商和专网客户打造精品网络的目标。公司为国家高新技术企业、国家级创新型试点企业、国家知识产权示范企业；建有国家级企业技术中心、浙江省重点企业研究院和国家级博士后科研工作站。

2、丰富的产品线和市场布局

公司的产品线涵盖了无线覆盖、无线安全、无线网络、行业专网通信、卫星运营服务、5G 通信基础设施运营服务等产品。可为运营商以及行业客户提供丰富的移动通信产品和系统解决方案，降低了因产品、业务模式单一而受移动通信行业波

动的风险。公司坚定推行海外战略，组建了独立的海外营销团队，为海外客户提供多运营商、多网络融合、多制式的无线覆盖产品及服务，实现国际上行业应用领先。

3、互联网数字营销业务行业地位突出

巨网科技与核心的主流媒体，如腾讯、字节跳动、快手等建立了长期战略业务合作关系，综合实力稳居行业前三。在全国范围内，拥有包括阿里、美团、唯品会、网易、三七互娱、完美世界等知名品牌在内的超过 3000 家客户，尤其是电商、自媒体、游戏、网服等细分行业，具有较强的竞争优势。

（三）公司未来发展战略及规划

1、通信板块

公司将继续紧抓国家加快 5G 通讯基础设施的契机，持续投入研发 5G 核心技术，保持公司在国内无线覆盖行业领先地位，围绕无线覆盖、无线网络、无线安全三个主要的核心业务方向，构筑海外业务核心竞争力，不断提升公司海外市场份额。同时，公司将继续加快卫星通信运营服务与 5G 通信基础设施与运营服务两个运营板块项目的扶持力度。在卫星通信运营服务业务上，巩固商船卫星通信中国市场优势地位，积极探索陆地卫星通信运营业务，同时大力开拓国际市场，目标成为国际主流的 VAST 运营商。在 5G 基础设施建设及运营服务业务方面，公司将在开拓市场的同时，不断优化运营管理效率，提升站点收益率和共享率，进一步提升 5G 通信基础设施建设及运营项目的资本投资收益率和毛利率水平。公司规划通过 2-3 年的努力，跻身民营通信铁塔租赁业务前三强，成为通信基础设施建设及运营先行者。除此之外，公司也将积极发展行业应用客户、无线小基站等市场。

2、互联网板块

公司将继续抓住互联网广告行业发展契机，与腾讯、字节跳动、快手等主流媒体保持深度战略合作关系。同时持续优化

业务结构，减少二代客户规模，加强对直客和品牌客户的开拓力度，加大对短视频、直播等形式的代运营业务的能力建设，并增加对大型客户的招标投入，提升电商、网服、游戏等行业头部客户的渗透率。加快利用 AIGC 在虚拟人主播、创意设计、素材创作、文案撰写等应用，降低运营成本，重塑创新营销模式。激励核心团队聚焦互联网广告核心业务，稳固盈利能力，巩固行业前列位置，保持业务规模平稳增长的趋势。同时加强风控管理，不断完善团队建设，优化人员管理机制。

二、交流问答互动环节

Q1:公司 2022 年经营业绩增长较快，2023 年在经营目标上有什么具体计划？

A:2023 年公司将围绕无线覆盖、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，加强本地化销售团队和技术支持，在保持原有优势区域基础上，积极拓展新的合作渠道和客户。国内运营商业务，积极参与运营商集采，持续稳固国内细分领域行业领先地位，并进一步深挖省采市场，提高非集采业务比例，加强市场拓展与产品线资产配置，以进一步抢占 5G 网络覆盖设备和服务市场，提升盈利能力。运营服务业务重点支持卫星通信运营和 5G 基础设施建设及运营（通信铁塔运营），进一步扩大市场份额，提升盈利能力。

互联网业务继续保持与腾讯、字节跳动、快手、百度等头部媒体的紧密合作，加快业务结构的调整及升级，扩大优质代运营业务团队，提升代运营业务收入的占比，加快新业务培育，借助 AI 技术，努力提升业务毛利率水平。加强风险管理，将业务风险控制在较低的合理水平。

Q2:互联网广告业务收入在公司整体业务中占比较高，利润占

比却较小，公司对此业务有何长期规划？

A:公司互联网业务毛利率主要受到行业竞争的影响，近年来有所降低，公司未来将采取以下措施积极应对市场竞争：其一通过业务结构的调整及升级，扩大优质代运营业务团队，提升代运营业务收入的占比，代运营业务将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，帮助客户提高营销的能力和效率，为客户创造更大的价值。其二，积极调整细分客户的行业结构，主动大幅降低二代客户规模，加强对直客和品牌客户的开拓力度，聚焦大客户战略，重点突破了网服、平台电商、游戏等行业头部客户，品牌大客户占比持续提升。三是加快新业务培育，借助 AI 技术，提升盈利能力。

公司将加快在虚拟数字人、人工智能、AIGC 等领域进行探索，结合巨网科技的直播、品牌广告、内容娱乐等业务，与阿里、腾讯、百度合作，使用虚拟数字人开放平台打造企业形象数字人与直播数字人，与现有的直播运营团队深度融合，打造虚拟人直播间，对提升转化数据与降低直播成本都有显著效果，同时进一步丰富了内容生态。在 AIGC 应用方面，巨网科技推出了直播脚本方案创作机器人、创意素材自动生成机器人、素材内容安全审核机器人等多款 AI 应用，这些应用在文案创作、素材创作和素材审核方面对互联网广告业务提供了很好的帮助。

Q3: 公司 2022 年海外业务增长 81.33%，在全球经济疲软的大背景下实现逆势增长的主要原因是什么？

A:过去三年，外部环境面临着需求降低、供应链紧张等挑战和困难，但公司管理层抓住全球 5G 投资进程加速和应用加快的机遇，海外业务同比实现高速增长，业务规模和盈利能力稳步提升。公司积极推进全球化的销售网络建设，在全球 30 多个国家设立了本地化的销售机构，并在主要业务地区设立了售后

技术服务中心。公司长期立足于通信行业领域垂直深耕，持续加大 5G 产品的研发投入，聚焦于核心的 5G 通信网络覆盖设备、无线网络和无线安全等新型产品进行集中研发，与过去相比，公司的产品类型更加多元化，可以针对差异化的场景覆盖需求提供更高效率的解决方案。公司凭借优秀的产品质量、5G 新产品的成功研发与全球化的销售网络，在一些重大客户取得了突破，有效填补了海外设备商因研发投入不足而产生的市场空缺，打开了公司发展空间，形成公司新的业务增长点。

Q4：能否介绍下海外业务模式、主要销售地区？后续海外业务高增长是否可持续？

A: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。同时，公司与运营商、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。公司通信海外业务主要集中于北美、欧洲、亚洲（日韩）等主流发达国家市场，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和技术维护团队，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。

Q5：通信公司受海外地缘政治因素较大，公司海外业务是否

受到该因素影响，有何应对策略？

A:海外地缘政治对通信行业影响主要是对公司采购芯片等重要原材料和开拓海外部分国家客户带来一定的影响。公司近几年已经在积极调整海外业务发展策略，加强对海外重点国家法规政策的分析，通过设立新加坡海外总部，加强海外供应链能力、海外本地化技术服务能力和海外法务人力财务能力，进一步提升全球化水平。此外，针对对地缘政治因素较大的一些国家，积极调整销售模式，通过与集成商、代理商合作的方式共同开拓市场，将对公司的影响控制到较低水平。

Q6：公司互联网广告代理业务的运营模式是怎样的？

A:该业务的运营模式主要以腾讯、字节跳动等广告平台为代表，其业务实质系公司在各媒体平台采购电子币转而销售给广告主或代理商，从中赚取差价。具体的合作模式为公司与各媒介平台签署框架协议，约定协议有效期、框架金额、返点优惠政策等。同时巨网科技在其广告平台开立后台账户，并预付款项或通过各媒介平台给予的信用额度在该账户进行充值，即购买电子币，后续针对广告主或二级代理商具体的投放需求，巨网科技会根据合同代理广告主或二级代理商在上述广告投放平台开通广告投放账号，并根据广告主或二级代理商要求对上述账号充值电子币。客户可以使用充值的电子币进行广告位的购买投放，随着广告的按期投放，不断消耗账号内的可用电子币额度。待电子币消耗后各媒介平台会根据最终消耗的人民币充值金额为基础以季度和年度的形式给予一定的返点，返点范围根据公司在该平台的业务规模、提供的服务以及广告主行业的不同而有所差异。该模式下公司根据从各媒体平台获取的采购政策（返点政策等）进行基础定价。

Q7：相比中国铁塔，民营铁塔公司的体量较小，公司为何考虑进入该赛道？

A:5G 通信基础设施建设及运营项目是公司通信业务战略方向之一，进入该赛道有以下几点考量：一是通信铁塔业务属于运营业务模式，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；二是具有铁塔资产价值模型清晰、风险相对较小，项目具有较高的投资价值；三是铁塔营运业务具有长期现金流稳定、资产收益模型受宏观经济波动影响小等特点，能够帮助公司获取持续且稳定的收入，有利于公司长期稳定发展。

Q8: 公司 2023 年一季度经营业绩保持增长，能否介绍下具体业务情况？

A:公司 2023 年一季度实现收入 33.94 亿元，同比增长 39.52%，实现归母净利润 2032 万元，同比增长 24.36%，其中扣非后净利润 1857 万元，同比增长 72.72%。23 年一季度实现开门红，主要是通信和互联网业务均实现了增长，通信的无线覆盖、无线安全和通信运营业务保持稳健增长；互联网广告业务收入和净利润同比实现较大增长。

Q9: 通信海外业务毛利率较高的原因？

A:公司在海外市场能够收获较高毛利率的原因主要在于以下几点：1、产品技术领先：公司发布的新一代 5G 产品先后通过了全球主流运营商等高端客户的测试和认可，已经完全能兼容满足全球几乎所有 5G 频段，同时兼容 3G/4G，是运营商解决室内网络建设的最佳解决方案。2、定制化需求（业主自建模式）：海外无线覆盖存在着大量业主自建的情形，客户要求产品能够满足自身定制化的需求，有别于国内运营商集中采购的模式，因此毛利率有更大的上升空间。3、共建共享：海外多运营商场景长期存在，共建共享模式已成为市场主流，公司产品满足全球所有国家多运营商多频段的需求。公司近年新增大

	<p>量研发人员和海外业务专员，海外市场将是公司未来的发展重点。</p> <p>Q10: 公司 2022 年计提资产减值 4,392.51 万，请介绍下具体减值情况？</p> <p>A:公司基于谨慎性原则，对 2022 年末各类资产进行了全面检查和减值测试，2022 年 1-12 月计提的信用减值准备和资产减值准备共计 4,392.51 元，占公司 2022 年度经审计的归属于上市公司股东的净利润比例为 32.46%。其中信用减值准备 2,583.40 万元，资产减值准备 1,809.11 万元。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023-5-9