

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—011

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	方正证券：景昂、金城；点掌财经：顾文俊；点掌投教基地： 邹宏炯；LongLi Overseas Investment：王维；蔚礼富舟基金： 肖知作等机构投资者以及个人投资者共计 33 人
时间	2023 年 6 月 9 日
地点	三维大厦会议室
上市公司接待人 员姓名	董事会秘书：任锋 投资者关系专员：缪哲、瞿奕诚
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</p> <p>（一）公司简介</p> <p>三维通信是国际主流的移动通信解决方案提供商，成立于 1993 年，2007 年在深交所上市，现有员工 1000 余名，2022 年营业收入已超 100 亿元。三维通信拥有无线网络基础设施建设和运营服务能力，致力于向海内外客户提供专业的无线覆盖、无线网络、无线安全、卫星通信等领域的产品及解决方案。同时，旗下子公司业务范围还涵盖了互联网数字营销、通信设施租赁运营等领域。</p> <p>（二）2022 年度以及 2023 年一季度业绩情况</p> <p>2022 年度，公司实现营业收入 1,029,607.33 万元，同比增</p>

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%，同比扭亏为盈。公司总资产为 456,662.28 万元，同比上升 4.44%，公司归属于母公司所有者权益合计为 237,959.80 万元，同比上升 5.06%。

其中，通信海外业务收入 3.51 亿元，同比增长 81.33%，保持连续两年高速增长的趋势。通信运营业务持续稳健增长，卫星通信运营服务业务 2022 年实现营业收入 11,873.45 万元，同比增长 21.29%，5G 基础设施建设及运营服务业务全年实现营业收入 9,688.53 万元，同比增长 69.88%，通信板块业务实现整体快速增长。同时，互联网业务稳步发展，打造高质量发展新局面，在宏观经济环境及消费萎缩等诸多因素影响，互联网广告市场发展承受下行压力的环境下，实现收入 915,217.56 万元，经营平稳发展。

2023 年一季度，公司实现营业收入 33.94 亿元，同比增长 39.52%；实现归属于母公司所有者的净利润 2032.49 万元，同比增长 24.36%。营业收入和归母净利润均保持较快增长。

## 二、交流问答互动环节

**Q1:**海卫通的海上卫星通信运营业务是公司近年来发展的一大亮点,其业务模式是怎样的? 业务开展是否会受到造船周期的影响?

**A:**公司子公司海卫通是专业提供卫星宽带互联网服务的运营商,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。通过直接为终端客户提供一站式全场景卫星宽带接入及行业垂直应用服务,解决海洋通信、偏远山区及海外工地等场景网络覆盖问题。

根据 NSR 和 Euroconsult 数据,2021 年全球搭载 VSAT 终

端的商船 20800 艘，渗透率约 26%，存量的商船市场仍有较大的终端设备安装渗透率提升的空间。新造商船的增量市场相比于存量市场的体量较小，因此造船周期对海卫通业务开展情况不会有太大的影响，预计海卫通的新装船数量将继续维持在较为稳定的水平。

**Q2:公司在 AIGC、人工智能等领域是如何布局的？**

**A:**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 年海外业务逆势取得了大幅增长，主要原因是什么？目前的海外订单情况如何？**

**A:**公司 2022 年通信海外收入 3.51 亿元，同比增长 81.33%，连续二年保持高增长。主要原因有：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。

公司在手订单持续充盈,海外 2022 全年新签订单金额 3.55 亿元,同比增长 29.56%,为后续业绩发展提供了有力保障。

**Q4: 公司管理层采取了怎样的措施以提升互联网板块的毛利率水平?**

**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。利用虚拟人直播间、创意素材自动生成机器人等 AI 应用,降低了直播成本,丰富了内容生态。

**Q5: 公司铁塔运营业务 2022 年的经营情况如何? 2023 年有何新的展望?**

**A:**2022 年通信铁塔运营业务全年实现收入 9,688.53 万元,同比增长 69.88%,累计拥有通信铁塔超 7000 座,全年新增铁塔站点数量超 3000 座,保持在陕西、浙江、四川等省份的优势

	<p>地位，同时新突破广东等新市场地区。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。</p> <p><b>Q6：公司在 6G 应用方面有何布局？</b></p> <p><b>A:</b>根据中国信通院发布的《6G 总体愿景与潜在关键技术白皮书》介绍，6G 将实现地面网络、不同轨道高度上的卫星（高中低轨卫星）以及不同空域飞行器融合而成全新的移动信息网络，通过地面网络实现城市热点常态化覆盖，利用天基、空基网络实现偏远地区、海上和空中按需覆盖，具有组网灵活、韧性抗毁等突出优势。公司子公司海卫通是专业提供卫星宽带互联网服务的运营商，通过直接为终端客户提供一站式全场景卫星宽带接入及行业垂直应用服务，解决海洋通信、偏远山区及海外工地等场景网络覆盖问题。目前，海卫通打造的智慧海洋服务平台，能够实现船舶管理、远程视频监控、设备监控以及卫星手机直播、宽带网络等服务。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023-6-12