

广东通宇通讯股份有限公司
投资者关系活动记录表

证券代码: 002792

证券简称: 通宇通讯

编号: 2023-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	泰康基金 王瑄（权益投资部经理）； 浙商证券 张建民（通信行业首席分析师）、黄王琥（通信研究员）； 太平洋保险 赵琦（投资研究部研究员）。
时间	2023年11月2日 11:00-12:00； 2023年11月2日 16:00-17:00。
地点	通宇通讯公司会议室
公司接待人员姓名	黄华（战略投资部副总经理兼董事会秘书）、杨乾龙（财务副总监）、 张炜亮（投资者关系经理）、罗楚欣（证券事务代表）
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2023年11月2日 11:00-12:00、16:00-17:00 在公司会议室接待了参与本次活动的机构投资者。本次投资者接待活动的主要问答情况如下：</p> <p>1、公司的设备商客户有哪些？</p> <p>答：公司设备商客户主要有中兴、华为、大唐等。华为是公司重要客户，也是公司竞争对手。公司与华为在微波天线、基站天线业务均有合作。东南亚 4G 通信天线铺设仍有很大需求，公司今年重点开拓东南亚市场，未来拟在泰国投资设厂。</p> <p>2、今年公司整体毛利略有下滑，成本下降对毛利是如何影响？</p> <p>答：目前公司在生产、采购等环节严控成本，产品综合成本降低，降本影响暂未体现在三季度报告，改善情况预计能在今年年度报告体现。</p> <p>3、今年年报与毛利大致情况如何？</p>

答：公司对内部降本增效措施非常有信心，结合最新订单情况，预计今年利润与去年持平，业绩拐点可能出现在明年 1-6 月。

4、公司在卫星通信领域是做哪一部分？卫星天线的客户主要是哪些？

答：公司在卫星通信领域布局在终端产品销售、卫星无线路由器、星载相控阵天线及基于地面站的相关通信设备。卫星通信产品是公司未来业绩的重要增量和发力点。卫星天线的客户有通信设备供应商、代理商等。

5、运营商采购与设备商采购有什么区别？

答：公司主要客户定位于国内外通信系统运营商与设备供应商，在广覆盖通信提供由运营商每年根据规划集采，在特殊领域和场景应用也有面向设备商的特殊设备集采。公司海外市场主要以设备商客户为主，公司与爱立信在陶瓷滤波器有重要合作，相关技术积累领先行业水平。

6、公司在东南亚市场的进展和订单情况？相关业绩什么时候能体现？

答：公司在东南亚市场已与主流运营商稳定合作，有签署战略合作和项目协议，相关业绩预计明年能体现在财务报表上。

7、公司与盛路、摩比是怎样的竞争格局？

答：目前摩比做诺基亚较多，盛路军品占比较多，在通信领域各大厂商在客户、业务布局各有所长。公司主营基站天线、微波天线和射频器件，在基站天线领域处于市场领先地位。

8、公司研发费用主要是投入在哪些领域呢？

答：公司研发费用营收占比约 8%，近年大力投入 A+P 天线、5G 天线、5.5G 天线、相控阵天线研发，公司具有较强的研发实力，可以快速响应市场需求。

9、A+P 天线主要应用在哪些领域？

答：A+P 天线是 4G、5G 融合天线，是未来天线演进的重要技术方案，能为各大运营商和设备供应商提供国际一流的解决方案。

10、公司地面终端产品是否以星观站为主？价值量大概是多少？

答：公司一体化地面终端产品以海外市场客户为主，产品目前尚处于在研测试阶段，相关在研产品已有实质合作，基于保密性尚不方便透露。

11、公司地面终端产品是否以卫星观测站为主？价值量大概是多少？

答：公司一体化地面终端产品以海外市场客户为主，产品目前尚处于在研测试阶段，相关在研产品已有实质合作，基于保密性尚不方便透露。

12、公司运营商、设备商营收占比如何？

答：目前公司运营商、设备商占比分别为 70%、30%左右。

13、公司上市后业绩逐年下滑，在 5G 元年也未能体现是什么原因？

答：通讯设备业绩体现需要规模效应，运营商基站建设周期长，公司近年业绩受限于运营商投入，其次 5G 产品单价相比 4G 并没有太大优势，导致业绩波动较大。目前天线领域大型厂商全球不到 10 家，公司全球排名第三左右，在 5G 天线领域，公司市场占有率高，相关技术在业内处于领先地位。

14、目前光通信业务发展如何？

答：光通信业务主要为光模块的销售，公司光模块产品主要为工业级光模块。公司前期出售深圳光为控股权，主要是为了引入国资股东，促进光模块业务更好发展，未来四川资阳国资股东将在光模块持续投

	<p>入，希望能把四川光为培养成独立上市企业。目前光为 400G 光模块已有量产产品，800G 光模块的研发也在持续投入。</p> <p>15、如何应对海外市场下滑？</p> <p>答：面对部分海外市场国家政策的限制导致海外业务下滑，公司将继续加大海外销售人员和销售费用的投入，在重点地区新增海外办事处，加大东南亚、中立国家市场拓展，加强不同地区代理商的相互认证，同时考虑在泰国投资设厂。在内部管理方面，公司在研发、生产、采购、人力资源等方面采取严厉的降本增效措施，目前在严控成本上已取得显著效果。</p> <p>16、5.5G 的发展对公司产品形态、招投标方面有重大变化吗？</p> <p>答：目前移动、联通、华为在 5.5G 均有相关布局和投入，公司在 5.5G 天线研发有先发优势。5.5G 产品形态相比 5G 产品有较大的变化，与卫星通信相控阵天线技术关联更大。公司 2016 年收购星恒通公司，在卫星通信领域已有一定技术积累，公司拟成立卫星通讯产业相关全资子公司，布局卫星通信终端产品及产业链相关产品。目前公司卫星通信相关在研产品与国内研究院已有合作，多款产品处于测试阶段。</p> <p>17、卫星通信产品预计何时能放量呢？</p> <p>答：公司卫星通信测试产品已有小批量出货，预计明年能放量，明年半年报业绩预期向好。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 11 月 2 日