

证券代码：002238

证券简称：天威视讯

深圳市天威视讯股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024001

投资者关系活动类别	<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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	国金证券：陆意
时间	2024年4月10日周三 10:00-12:30
地点	公司本部
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：王晓芹 证券事务专员：林洁明
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：在有线电视户数全行业下滑的背景下，公司会通过什么战略、举措，实现有线电视业务增长？</p> <p>回复：充分把握国家广电总局电视“双治理”契机，提高产品服务、品牌宣传和营销活动等信息的有效用户触达，多措并举开展存量用户保续、单业务用户升级和停机用户复通等用户维系工作，充分释放固移融合产品互融互促的合力效应，力争实现有线电视用户规模企稳。充分发挥公司全光宽带网络覆盖的资源优势，紧贴用户对家庭宽带网络的刚需，提升光纤宽带业务的市场占有率，推动固网业务和广电 5G 协同发展。</p> <p>问题 2：公司对于广电 5G 业务的未来展望是怎么样的？同时，公司后续将通过哪些营销手段推广 5G 业务？</p> <p>回复：以固移融合业务为市场营销重点、以提升网络体验为用户服务重点、以常态化监管为反诈基本要求，以本地化运营为精准发力抓手，稳步推进广电 5G 业务提升用户数。</p>

问题 3: 公司数据中心业务当前主要面向哪些客户? 同时, 数据中心业务的未来规划及展望是怎么样的?

回复: 市场定位精耕文化数字化、数字政府、数字金融、应急管理细分市场, 积极规划研发增值服务。

问题 4: 目前, 我们的政企业务主要提供哪些数字化产品? 同时, 在全国财政压力较大的背景下, 我们会采取什么措施应对这种压力?

回复: 充分发挥公司 OTN 城域光网、5G 物联网、数据中心等资源优势, 打造标杆示范项目。聚焦提升政府、金融、医疗机构等专业领域标准化网元业务收入规模; 借广电总局规范化治理契机, 全力推进酒店行业有线电视覆盖, 实现酒店业务在网用户 100%业务升级, 收入增长不低于 30%; 打造一个标杆项目, 全力协同全市智慧应急广播平台系统的建设, 完成市级平台落地; 重点部署全光楼宇覆盖, 立足千兆光网全面转向“建用并举”的新阶段, 探索以“有线+无线+5G”多模式灵活组网实现全光楼宇覆盖, 并建成不少于 3 个样板示范工程。2024 年, 公司将深度参与深圳数字孪生先锋城市建设, 政企项目收入增长不低于 50%。

问题 5: 文化企业转制免税政策的改变, 对公司的营销是怎么样的?

回复: 所得税政策的改变将引起公司经营成本提高, 对利润产生影响。公司作为高新技术企业, 虽然 2024 年不能再享受所得税减免的优惠, 但可按 15%的优惠税率缴纳企业所得税。同时公司控股的天威技术、天威网络工程公司和长泰传媒公司 3 家子公司也获得高新技术企业资格认定, 均可按相关政策享受一定税收优惠, 按 15%税率缴纳企业所得税。公司将紧紧围绕国家及广播电视和网络视听、信息通信行业的重大战略、重大任务、重大部署, 找准工作着力点、发力点, 积极抓好政策协同, 降本增效, 提质攻坚, 以实现 2024 年度的经营目标。

2024 年计划实现营业收入 148,000.00 万元, 较 2023 年营业收入 147,766.10 万元增加 233.90 万元, 增幅 0.16%; 实现利润总额 10,900.00 万元, 较 2023 年利润总额 10,812.42 万元增加 87.58 万元, 增幅 0.81%; 实现净利润 10,405.00 万元, 较 2023 年净利润 11,851.19 万元减少 1,446.19 万元, 减幅 12.20%; 实现归属于母公司所有者的净利润 10,730.00 万元, 较 2023 年归属于母公司所有者的净利润 12,507.04 万元减少 1,777.04 万元, 减幅 14.21%。

	<p>(上述经营目标并不代表公司对 2024 年度的盈利预测, 也不构成公司对股东的实质承诺, 能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等多种因素, 存在一定的不确定性)</p> <p>问题 6: 对比其他广电公司, 公司盈利性及业绩稳定性均较强。从公司治理、发展背景等角度来看, 我们在哪些方面与其他广电公司不同?</p> <p>回复: 有线电视行业发展离不开本地经济、人口和城市发展, 深圳作为经济特区, 具有先发的区位优势。这里人口规模庞大, 平均年龄 32 岁, 市民消费欲望强烈。特区成立 40 年之久, 有序的城市化发展为给公司有线电视业务带来了稳定的商机, 特别是公司上市后通过并购和投资, 先后整合了宝安、龙岗、盐田和深汕合作区的网络资产, 网络覆盖范围得到了扩大, 用户基数快速增长, 有力地保证了公司业务快速增长。深圳持续高速增长的经济, 拉动了本地消费能力, 支撑了公司的业务转变, 确保公司在 2005 年成功的完了数字化整转, 为公司现在的业务发展奠定了基础。网络资源优势, 公司目前传统的有线电视业务都是基于有线电视网络展开, 因此历来重视网络的升级和改造, 2005 年网络的数字化、双向化升级改造, 极大的提升了电视收视和有线宽带业务服务质量, 目前公司已经建成全国首张广电系城市级千兆全光宽带网络, 2024 年将大力推广千兆光网络入户业务, 宽带业务更具竞争力。</p>
附件清单(如有)	
是否存在未披露重大信息情况	公司不存在未披露重大信息的情况
日期	2024 年 4 月 10 日