

广东通宇通讯股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☐ 其他 _____
参与单位名称	华富基金 姚明昊、赵天宇 山西证券 张天、褚洺萱 华创证券 谢然 第一创业证券 李泽梓 海衍投资 丁威 金之灏基金 黄俊斌
时间	2025 年 11 月 4 日
地点	公司会议室
公司接待人员姓名	黄华 董事会秘书 张炜亮 投资者关系经理 邓家庆 证券事务代表
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2025 年 11 月 4 日接待参与本次调研活动的机构，主要活动内容如下： 一、参观公司展厅、测试暗室、微波天线车间、5G 天线车间。 二、公司简要介绍主营业务产品、发展历程及未来发展规划，与参会机构座谈交流。 1、问：简述公司 2025 年第三季度经营情况？ 答：根据公司披露的 2025 年第三季度报告，公司 2025 年前三季度实现营业收入 8.15 亿元，同比下降 3.34%；实现归母净利润

2,527.46 万元，同比下降 50.91%；经营活动产生的现金流量净额为 7,100.67 万元，同比大幅提升，经营现金流状况改善显著。收入方面，营收小幅下滑，但公司在卫星通信和特殊场景天线等新业务领域取得突破，部分产品在海外市场获得订单。利润方面，净利润下降主要因毛利率同比下滑，同时公司维持了 6,543.28 万元的研发高投入以巩固技术优势。得益于公司在资金管理和运营效率上的提升，公司经营现金流改善明显。

2、问：公司当前 MACRO WIFI 产品的订单获取情况如何？与华为、中兴、爱立信、诺基亚等主流通信设备商的合作有何新进展？

答：公司在 MACRO WIFI 产品方面业务推进顺利，今年 9 月与澳大利亚某客户正式签署了批量采购协议，订单规模达 1000 副，标志着该产品在海外市场实现规模化落地。目前，欧洲、非洲、北美、阿联酋、尼日利亚及多个东南亚国家在内的约 18 个国家和地区正处于产品认证阶段，预计认证通过后将逐步启动采购，进一步拓展全球市场覆盖。

在 5G 天线领域，公司与华为、中兴、爱立信、诺基亚等主流设备商保持深度合作，产品类型持续丰富，新旧品类均实现增量发展。其中，中兴为公司国内最大设备商客户，爱立信为海外最大设备商客户。公司将持续强化与全球主流通信设备商的战略协同，推动天线及相关产品在 5G 网络建设中的规模化应用。

3、问：公司卫星终端产品有哪些新的应用领域？

答：公司卫星终端产品正持续拓展新的应用领域，目前已成功布局跨境高铁、能源物联与民航通信三大方向：在跨境高铁场景中，产品可用于列车精确定位与乘客高速上网服务；在能源领域，可为偏远地区的电网及光伏发电系统提供稳定可靠的物联网监控解决方案；在民航方面，机载天线产品可实现对民航客机的通信支持。

4、问：公司在海外收入占比持续提升的背景下，今年重点开拓了哪些市场以及客户情况如何？

答：公司持续深化全球化布局，今年重点在墨西哥、巴西、南非及北美等地新设了直营团队，进一步增强本地化服务能力。目前

	这些新兴市场布局已取得积极成效，为公司海外业务增长提供了有力支撑。在传统优势市场方面，公司继续深耕“一带一路”沿线国家、独联体地区以及印度市场，实现稳健增长。特别是在印度，公司通过加大本地工厂投入，显著提升了面向爱立信等客户的产品交付能力。今年第三季度，公司海外收入同比持续增长，主要客户包括爱立信、沃达丰、三星、诺基亚等全球领先的通信设备商和运营商。同时，公司还在多个重点国家积极推动射频器件等核心组件的市场拓展，上述区域已成为公司海外收入的重要来源，进一步巩固了公司在国际市场的竞争地位。 5、问：在 5G 向 6G 发展的趋势下，公司有哪些技术储备和产品布局，特别是在 6G 方面的布局情况？ 答：真正意义上的 6G 目前在全球范围内仍处于初步认可阶段，尚未形成最终协议和标准。国内普遍认为 6G 是对传统地面通信技术的颠覆性升级，预计将基于低轨卫星互联网技术发展为空对地通信系统。公司在相关领域已进行前瞻性技术储备，包括多波束、地对空与空对地通信、微波技术等，均高度契合未来 6G 应用场景。此外，公司推出的地面终端、地面站以及 Macro WiFi 等产品，均为未来 6G 细分领域的组成部分。公司当前的技术和产品布局参照卫星互联网发展方向，涵盖相控阵技术、毫米波技术和微波技术，具备良好的应用前景。具体 6G 产品的落地仍需等待国家及工信部等相关机构发布正式协议与标准后进一步推进。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 11 月 4 日