

证券代码：300638

证券简称：广和通

深圳市广和通无线股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年度业绩网上说明会的投资者 线上及线下参与深圳证券交易所“信通智联·引领新浪潮”2024年度集体业绩说明会的投资者与分析师
时间	2025年05月09日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ） 深圳证券交易所8楼上市大厅 互动易平台（ http://irm.cninfo.com.cn ）
上市公司接待人员姓名	董事长 张天瑜 董事、总经理 应凌鹏 独立董事 赵静 副总经理、财务总监 王红艳 副总经理、董事会秘书 陈仕江 证券部总监 习飞香
投资者关系活动主要内容介绍	1. 为什么2024年第四季度利润大幅下滑 答:您好，主要受2024年7月出售锐凌无线车载前装业务及出货结构变化的影响。感谢您的关注！ 2. 公司今年的分红计划是怎样的？ 答:您好，公司2024年度利润分配方案为：拟以公司总股本765,453,542股剔除公司回购专用证券账户中已回购股份2,627,960

	股后的股本762,825,582股为基数，向全体股东每10股派发现金红利3.50元（含税），不送红股，不以资本公积金转增股本。详情请关注公司已经披露的利润分配方案，感谢您的关注！ 3. 请介绍下公司在端侧AI领域技术的布局 答:您好，公司在端侧AI业务领域已经推出了智能机器人开发平台Fibot，割草机器人解决方案，AI玩具、AI相机、AI box等解决方案，部分产品今年已经实现量产，感谢您的关注！ 4. 目前公司产品结构如何？主要布局的方向是什么？ 答:您好，公司目前产品结构主要分为蜂窝通信模组、智能模组、AI模组、端侧AI解决方案及智能机器人解决方案，目前出货仍然以模组产品为主，割草机器人解决方案将于今年批量出货。感谢您的关注！ 5、请问公司核心优势和未来发展规划是什么？ 答：广和通核心优势主要有以下几个方面：第一是公司的行业地位，公司连续多年都是全球排名第二的模组及解决方案厂商，同时，我们在几个大的价值细分赛道领域保持全球第一，如汽车电子、智慧家庭（5G 网关）以及PC领域；第二，在行业每次技术潮流来的时候，我们都作为行业首发的产品落地也是我们的创新能力，我们是全球第一个做5G大规模商用的厂商，同时也是第一家推出AI模组以及端侧AI解决方案的厂商，围绕着通信+AI的技术，我们一直会在这个行业保持领先的身位；第三，我们针对很多复杂的业务场景，推出了很多具体的一些行业级的解决方案，在汽车电子、智慧家庭、消费电子、智慧零售等领域推出了特定的模组产品及一些解决方案，能帮助客户快速的商业化成功；第四，我们一直有着非常好的客户群体，广和通多年来都是跟行业的top客户在做合作，像汽车前十名里面我们有和八家进行合作，网关领域我们跟全球tier1 的头部客户都保持长期的合作，PC的全球前三名都是公司客户，POS全球前十名有八家是广和通的客户，所以，商业模式上我们更聚焦在头部客户的商业化成功，也给我们带来了很好的增长；第五，我们的管理团队在广和通创立26年以来在行业持续深耕，无论从生态圈、到技术、到市场的洞见，包括我们这几年持续投入的IT跟组织能力的建设，我们整个运营水平得到了比较大的提升。 同时，我们在接下来的发展战略主要提几点：第一，整个无线通信模组领域未来还是一个复合增长率超过10%的行业，又是一个
--	--

	全球的行业，所以在这里我们会秉持现有的战略，无论从数传模组、智能模组、还是AI模组，我们会持续深耕，继续保持领先的策略；第二，我们重点加大端侧AI解决方案和机器人解决方案投入，广和通在2023年成立了端侧AI的研发部门跟产品线团队，我们在市场洞见方面也验证了我们的远见，接下来在这个行业、这个赛道上我们会持续的加大投入；第三，我们如何做全球化，原来我们在全球化只是是海外有子公司，未来我们是打造全链条全栈式能力的全球化能力来满足未来的发展；第四点，其实是核心的底座，我们还是会持续强化组织运营能力，包括全球性的组织运营能力来满足未来的挑战与发展。 6、请问公司在端侧AI和机器人领域的布局情况？ 答：我们从2023年开始全新组建了团队，当时也看到了一些机会，因为模组本身就是在各大垂直行业包括细分行业占据了相对高的市占率，我们看到了这么一个趋势，所以在端侧AI我们现在主要做了AI的整个软件栈工具链，包括通用模型的技术对接，让我们的模组除了原来解决通讯链接的功能现在能解决AI化的功能，这是我们端侧AI的布局，所以大家看到在去年年底开始特别到今年整个端侧AI的爆发其实是各大模型的商用化的落地，比较快速的是会在我们的模组厂商里面我们能拿到一些机会，我们现在这块的布局会分布在一些AI玩具、AI伴侣、AI翻译机、AI Box这样的一些领域，我们的产品有的已经开始逐步在上市，具体的细节大家可以关注广和通的公众号，我们会及时的去做一些发布。同时，在端侧AI领域，我们更大的一个领域可能是在机器人这块，我们在割草机器人的布局今年已经成功实现了商用并已经批量交付也获得了终端用户非常好的评价，我们提供一个解决方案给到这些品牌或渠道厂商。同时，具身智能这块我们也开始有做布局，跟头部的一些企业有国内的也有国外的，进行了比较好的技术对接，有些也拿到了成熟的订单，也会在今年逐步的去交付。 7、请问公司未来毛利率与费用率的趋势情况？ 答：这几年公司的毛利率相对比较稳定，随着5G收入占比的提升，因为5G的单价比较高但是毛利率相对低一点，所以随着5G收入占比提升我们的毛利率有些压力。当然，随着公司收入规模的增加，我们会产生一些规模效应，同时公司会持续的做好降本的管理工作，尽量的保持毛利率相对的稳定。 从费用率方面，我们传统的业务是通信模组，在这块我们会持
--	---

	续的增加降本和提升效率的一些管理措施，研发费用会尽量的加大对端侧AI、机器人、AI模组新兴的技术和产品的投入，整体的费用率会保持相对的平稳。 8、请问公司在投资者回报方面有哪些举措？ 答：公司在投资者回报方面的举措主要体现在以下三个方面： （1）夯实公司治理，提升规范运作水平。公司严格按照法律法规要求，不断完善法人治理结构，建立健全和有效实施内部控制，不断更新和完善公司制度，提升规范运作水平。（2）强化信息披露，传递公司价值。公司严格根据法规履行信息披露义务，不断提高信息披露水平，自公司上市以来，连续7年深交所信息披露考核为A。公司今后将持续加强信息披露管理，加强投资者关系管理，不断传递公司价值，树立市场信心。（3）以投资者为本，积极回报股东。公司2025年4月发布分红公告，2024年度每10股分红3.5元，分红金额2.67亿元，自2017年上市以来，含本次累计分红8.7亿元。近年来，公司加大分红力度，积极回报股东。 9、请问公司2024年年报有哪些亮点？ 答：总结来看有三个方面亮点：（1）业绩还在积极稳定的增长。公司2024年实现营收81.89亿元，同比增长6%，剔除锐凌无线出售的业务口径，本身的业绩也是实现了23%的增长，非常的不容易；（2）在端侧AI和机器人这两个新的业务线取得了比较好的进展。我们在2024年成立了AI研究院，聚焦于工具链、通用大模型对接和垂类模型的开发，我们也推出了一系列的产品，包括AI玩具、AI助手、AI相机、AIbox等端侧AI解决方案。机器人产品线也推出了割草机器人解决方案和具身智能机器人解决方案，并在行业内知名客户完成送样，割草机器人解决方案在2025年已经实现量产出货。（3）2024年的分红力度持续加大。2024年度分红2.67亿元，公司上市以来累计分红8.7亿元，融资12.55亿元，分红占融资比70%。 10、请问广和通2024年的境外营收占比60.72%，关税大战对广和通的影响有多大？未来是否有出口转内销的计划？比如和华为产业链加强合作，是否有这方面的战略？ 答：首先定论是海外关税对我们目前没有重大影响，原因是我们直接出口到美国的货占比很低。从产业化的布局来讲，我们在海外也是在积极的加大全产业链的布局，我们未来首先做好自己的产业布局，谢谢！
--	--

	11、请问贵公司如何应对模组产品毛利率下降的外部挑战？以及整个行业越来越内卷，贵公司如何通过新的增长点来提升自己的毛利率或者取得长期的经营回报？ 答：其实毛利率跟产品的结构相关，大家能看到我们去年7月份出售了锐凌以后这块受到影响，因为锐凌的客户都是欧洲的车厂为主。但是大家也看到我们另外的数据说剔除锐凌之后，我们从营收跟利润都保持了百分之二十几的增长。任何一个产品随着时间的推移毛利率持续下降，所以我们必须用新的产品不断的迭代，而且要跑在时间的前面，所以大家能看到我们在未来的战略里面对传统的这块继续保持领先的态势，更多的是做好新产品落地，这个新产品基于生成式AI出来之后各行各业都在重构，重构的时候每个行业都有个时间的顺序，并不是并发式的，所以在我们的管理层团队及我们的技术团队里面我们现在更多的是做一些赛道的选择，因为大家看我们公众号可以看到我们最近非常多常的跟生态链的像字节、阿里等各生态链的伙伴的合作信息，大家都觉得这个时代来了，但是我们始终认为哪些行业会先跑出来的我们会加大这块的投资，像割草机器人一样，我们最早2023年就开始做解决方案，今年的4月份能看到德国最权威的评测机构给我们方案评了五星级。其实任何公司都一样，我们靠产品迭代的时间领先来保持毛利率的持续稳定的增长。 12、请问公司怎么看待未来几年海外笔记本模组渗透率继续提升的趋势？整个海外笔记本销售放缓对公司业务有何影响？ 答：PC业务在我们财务报表贡献里面排在前三的位置，主要是海外企业本的需求，在过去几年发展比较快，毛利也是非常不错的，这两年增速确实是放缓了，一方面还是大的宏观环境，海外不管北美还是欧洲整个经济的发展情况，一些大企业采购企业本的预算做了一些削减，这对增速会有些影响，总体目前还是能保持两位数，原来可能是增长率百分之三十以上现在可能是百分之十到二十这么个情况，所以渗透率会在目前这么一个位置。未来AIPC的一些新的产品的创新是否可能会带来对通信需求的进一步提高，包括说AIPC里面端侧新的解决方案带来新的需求的爆发来进而提高渗透率呢，我们需要去观察，因为现在产品还都在预研的阶段。 13、请问公司如何看待国内车载模组价格战的问题，因为车载模组国内的主机厂也比较卷？ 答：首先我们有这样一个观点，任何一个行业卷只是一个阶段
--	---

	性的时间长了还是取决于产品有没有竞争力，广和通车载方面有别于其他是，我们从4G到5G的智能网联产品加上SOC智能座舱产品，包括我们现在在做的辅助驾驶的带高算力的产品，其实我们在汽车板块的产品系列是比较全的，我们一些竞争对手只有一类产品，或者1.5类产品，这个在未来车厂招标的时候其实一定会考虑到的因素。第二部分我们在汽车板块还有一个业务，我们现在帮整个中国新能源汽车在中东出口之后到中东的资费运营是广和通承接的，我们现在签了九个平台，他们在落地一些中东海湾六国包括土耳其的时候需要广和通全球的服务能力，因为每个车型到当地可能数量都不多但也要跟运营商建立联系，这也是广和通在通信行业的优势，能帮助客户做一些更多enable的事情，让客户更好的选择我们。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2025年05月11日