

证券代码：688283

证券简称：坤恒顺维

成都坤恒顺维科技股份有限公司（2023年4月-5月）

投资者关系活动记录表

编号：2023-003

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <input checked="" 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 checked="" 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 checked="" type="checkbox"/>线上会议  <input checked="" type="checkbox"/>策略会    <input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）         </p>
<p>参与单位名称</p>	<p>           安信证券、贝莱德、博时基金、博笃投资、博裕资本、财通基金、财通证券、财信吉祥人寿保险、辰星私募、冲和投资、翀云私募、创金合信基金、淳厚基金、淳臻投资、慈阳投资、德邦基金、德邦证券、东北证券、东方阿尔法基金、东方财富证券、东方证券、东吴证券、东兴证券、东亚前海证券、方圆基金、富国基金、工银国际、工银瑞信基金、固禾私募、观富资产、广发基金、广发证券、广银理财、国海证券、国金资管、国联证券、国盛证券、国寿安保基金、国泰君安证券、国信证券、国元证券、海富通基金、海通证券、和谐汇一资管、恒识投资、鸿运私募、鸿道投资、互兴资管、华安证券、华创证券、华鑫证券、华泰证券、华安基金、汇泉基金、惠升基金、惠正私募、嘉实基金、建信信托、江信基金、景顺长城基金、旌安投资、巨子私募、君义投资、老鹰投资、聆泽私募、领久私募、六禾致谦私募、龙赢富泽资管、弥远投资、民生加银基金、民生证券、明河投资、摩根士丹利华鑫基金、摩旗投资、南方基金、盘京投资、平安银行、平安证券、璞远资产、青骊资管、群益信托、千珂资本、尚诚资管、申万宏源证券、申银万国证券、石锋资产、首钢基金、拾贝投资、太平国发资管、太平资管、天风证券、天玑投资、途灵资产、泰康资产、西部证券、信泰人寿保险、兴业证券、兴证集团、兴全基金、兴业基金、易米基金、银河证券、誉辉资本、源峰基金、远策投资、云杉投资、云杉常青基金、云禧私募、长江证券、招商基金、招商证券、浙商基金、智义承喜资产、中航证券、中         </p>

	<p>金公司、中泰证券、中信建投证券、中信证券、中银国际证券、中域投资、中原证券、紫阁投资、综艺控股、中邮人寿、中欧基金、重剑私募、中融基金</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长 张吉林          董事会秘书 赵燕          证券事务代表 聂崇熹</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>提问环节</p> <p><b>问题 1. 2022 年公司营业收入同比增长 35.28%，其中拆分到各个产品线的增速是怎样的？</b></p> <p>回答：</p> <p>2022 年公司各产品线的市场竞争力持续提升，实现对公司总体经营业绩贡献的稳步增长。在各产品线中，无线信道仿真仪产品竞争优势凸显，实现收入持续稳步增长；射频微波信号发生器导入更多用户，实现收入快速增长，逐步成长为贡献公司经营业绩的重点产品之一；各类 HBI 平台架构下的测试仿真设备及模块化产品逐步成熟，形成批量化订单。在公司产品线不断丰富的时候，依托与各无线电领域客户的长期深度合作，逐渐积累了对各个无线电产业的深度认知，并获得了多个领域核心客户的认可，为公司产品快速融入各无线电系统并提供行业系统测试仿真解决方案奠定了坚实的基础。报告期内，公司的各类复杂电磁环境下设备性能评估系统、自动测试系统等解决方案逐步获得行业标杆客户认可，并牵引出多个相关测试订单，验证公司以核心产品为中心的的行业系统级解决方案能力。</p> <p><b>问题 2. 2022 年公司综合毛利率提升了约 3.59 个百分点，主要是哪部分业务贡献的？</b></p> <p>回答：</p>

公司专注于高端无线电测试仿真仪器的研发与销售，毛利率一直保持在较高水平，各年度的毛利率的变化一方面与公司业务来源结构有关系，另一方面 2022 年公司射频微波信号发生器产品线的销售由前期的以定制化产品为主，逐步向标准化产品转型；同时由于行业解决方案的逐步成熟，标杆客户的认可，牵引出了较多需求相同或相似的解决方案订单，都对公司的综合毛利率带来了一定的提升作用。

**问题 3. 2023 年公司销售及管理费用占收入的比重是否会继续下降？**

回答：

随着公司规模不断发展，呈现出一定的规模效应，2022 年销售费用及管理费用占营业收入的比例呈现下降趋势。目前，公司正处于快速发展阶段，产品矩阵持续丰富，覆盖客户群体持续增长，因此公司也将在未来进一步加强销售团队建设和市场投入。与此同时，随着人员数量和公司规模的不断增长，管理体系将会进一步完善。公司也将在发展过程中，持续提升经营管理效率。

**问题 4. 2022 年公司研发费用增长较快的主要原因？今年大概是什么趋势？**

回答：

持续的研发投入也是公司自主创新的重要保障，研发是公司长期的重点工作之一。目前，公司正处于产品矩阵持续拓展，产品快速迭代的发展阶段，因此整体研发投入增速较快。2022 年公司研发费用同比增长 83.98%，占收入的比例同比提升 4.19 个百分点，公司各类高端无线电测试仿真产品研发按照计划陆续推进，其中：

无线信道仿真仪产品线：保持行业技术领先优势的同时，持续迭代硬件平台，实现了更高频率范围和更大信号带宽处理，全面覆盖从短波、超短波，到毫米波应用；继续拓展覆盖下游领域的广度，开发了卫星通信链路和车联网通信链路仿真软件模型，进一步对卫星通信与车联

网领域覆盖。

射频微波信号发生器产品线：持续优化硬件平台，产品技术指标更加稳定和信号质量更优，推出雷达应用选件、无线衰落选件、多目标信号等选件。

频谱/矢量信号分析仪产品线：2022 年研发中心通过对产品不断迭代，2023 年 1 月公司正式发布了 KSW-VSA01 频谱/矢量信号分析仪，频率范围覆盖 8、26 和 44 GHz，支持主流无线通信标准型号的解调分析，最大可配 2GHz 解调带宽，能够分析 WiFi，5G NR 等宽带信号，可应用于无线通信、卫星监测以及航空领域的研发和生产测试，公司产品矩阵进一步完善，为经营业绩的持续增长带来新的增长点。

矢量网络分析仪产品线：搭建了技术验证平台行验证，进行了长期性能指标稳定性测试。

其他基于 HBI 平台的测试仿真设备：通用接收机产品，完成了 RTR 接收机的外场测试验证工作，可达到国外厂商的指标性能，未来可逐步实现替代。矢量信号收发仪产品采用自主知识产权的 HBI 总线技术，目前已完成了 6GHz 以内 1GHz 带宽的信号处理。

行业系统解决方案：公司持续关注各个无线电领域的前沿技术发展，对客户深度洞察，围绕核心产品逐步丰富和完善各种行业系统解决方案。

2023 年公司将继续将研发作为工作重心之一，围绕核心产品线不断升级迭代现有产品，同时继续投入新产品的研发和新的预研方向，丰富公司产品线，进一步提升公司在行业中的核心技术竞争优势。

**问题 5. 2023 年一季度公司收入和净利率都有较高的增速，从目前的情况看 2023 年全年预计会是怎样的趋势？**

回答：

2023 年一季度公司实现营业收入 1927 万元，同比增长 60.92%，净利润 273.89 万元，去年同期为-61.22 万元。从历年数据看，公司收入和利润存在一定的季节性，一季度收入占比通常较低，各项费用在全年均

衡开支，因此总体看虽然一季度净利润金额较低，但呈现出较好的增长趋势。从目前的经营情况看，公司下游的高端测试仿真仪器下游市场需求持续增长；核心产品凭借技术优势市场认可度持续提升，射频微波信号发生器等产品市场导入稳步推进，一季度出货量稳步增长；随着公司产品矩阵不断丰富，产品性能持续提升带来可覆盖客户群体不断拓展，订单量持续增长。2023年，公司将按照全年计划，为实现经营业绩的持续快速增长，稳步推进各业务条线工作。

**问题 6. 公司射频微波信号发生器产品 2022 年增长趋势良好，请问今年大概是怎么样的展望？**

回答：

去年射频微波信号发生器产品主要是在各下游客户群体中进行导入和推广，进展顺利。射频微波信号发生器作为无线电测量的基础工具，市场空间广阔，从 2021 年年底推出标准型号的产品后也在逐步成长为公司贡献业绩的重要产品之一，2022 年逐步将产品导入到下游核心客户中进行测试和验证，经过持续地改进与迭代，现在产品的指标与性能也逐步靠近海外厂商的顶级产品。2022 年公司的射频微波信号发生器产品进入了国内很多国家级实验室，以及一些计量单位的客户群体，产品认可度持续提升。2023 年，公司还将一方面继续提升产品性能和完善功能，另一方面会加强其市场覆盖工作，导入更多下游用户，进一步提升市场占有率及对公司整体经营的贡献。

**问题 7. 请问今年频谱仪预计市场会是什么进展？**

回答：

公司频谱分析仪 2023 年年初发布了高性能频谱/矢量信号分析仪 KSW-VSA01。预计今年产品逐步导入核心客户测试及试用。随着公司频谱分析仪（高性能频谱/矢量信号分析仪）产品认可度、市场拓展的逐步提升以及产品性能的持续迭代加强，预计未来将会成为公司重要的增长来源。

**问题 8. 行业解决方案现在推进的比较顺利，未来公司销售是主要以解决方案为主还是单品销售为主？**

回答：

公司系统解决方案主要也是围绕着公司的核心测试仿真产品，例如无线信道仿真仪，射频微波信号发生器、频谱分析仪等优势产品建立的复杂电磁环境下的设备性能评估系统、自动测试系统等解决方案。

随着国内各领域高端无线电技术研发要求不断提升，高精度及高复杂度的行业系统级测试仿真需求快速增长，下游用户对测试仪表厂商提出了更高的要求，除对测试仪器本身具有更高的性能要求外，还需要测试仪器厂商具备对各个无线电产业的深度理解能力，帮助客户完成各类测试场景下的测试仿真方案从而更好地满足客户日益复杂的测试需求。因此，公司销售主要还是以仪器仪表为主，但会根据下游用户的需求提供各类面向行业应用的系统解决方案。

**问题 9. 未来新产品矩阵扩展方向，以及新产品迭代计划？**

回答：

2023 年公司将继续围绕高端无线电测试仿真仪器领域推进研发工作。今年，针对无线信道仿真仪，公司将会研制全新的硬件平台，以支撑更大规模和带宽的通信仿真测试场景的需求；射频微波信号发生器产品线，公司将继续丰富不同体制的信号生成选件，研制更高频率范围的产品；频谱分析仪产品线，今年将会导入核心客户测试及试用，同时进一步迭代产品性能及指标，持续完善和优化多种软件选件；矢量网络分析仪产品线，今年继续进行样机研制工作，开发各个组成部分的硬件和软件，完成功能和性能指标的全面测试。其他 HBI 架构下的产品及模块化产品也将持续拓宽产品种类，进一步提升产品性能，丰富产品功能。同时，将围绕核心优势产品，持续完善各类系统级性能评估系统、复杂电磁环境下装备性能评估系统等解决方案，为下游无线电领域的用户提供丰富的系统级测试仿真解决方案。未来，公司将始终以研发一代、销售一代、储备一代、高端先行、聚焦核心、稳步推进的研发策略，对成

熟产品持续进行技术更新、迭代，并根据市场需求布局新产品、新技术研制，持续丰富测试仿真产品链，以更好地满足客户日益复杂的测试需求。

**问题 10.最近卫星领域关注度较高，公司的无线信道仿真仪等测试仿真产品也可以应用在卫星场景，是否随着卫星发射数量的增长，会给公司带来较好受益？**

回答：

答：总体来说卫星领域的快速发展与投入是对公司而言是有受益的，例如，公司无线信道仿真仪，以及配套的卫星信道模拟软件 KSW-DMT 可用于模拟卫星传输的信道，还可以测试和验证星间组网通信技术的性能，解决多节点星间组网通信地面模拟测试环境的搭建问题，为星间组网通信技术的研究提供强力保障。无线信道仿真仪主要应用于卫星研发环节，与卫星发射的数量无直接线性关系，但是随着各类卫星研发的深入，卫星应用场景也会越来越丰富，对于无线信道仿真仪也提出了更多多样化的应用需求，因此整体而言公司在该应用领域的发展是会受益的。

**问题 11.公司销售模式（直销和代销）比重如何划分？**

回答：

公司主要产品聚焦在高端无线电测试仿真仪器仪表，其具有技术难度和产品复杂度高、单价较贵的特点。同时，高端仪器仪表通常需要与各类无线电领域的核心客户长期稳定的合作过程中，及时了解前沿技术的发展动态，快速洞悉行业最新的测试仿真需求，以进行新兴测试技术的应用研究，布局新产品、新技术研制，持续保持公司的技术优势和产品的领先性。公司主要业务是向下游各个无线电领域的客户提供高端无线电测试仿真仪器仪表，上述行业特征及公司业务布局使公司主体销售模式为直销。未来随着公司产品线的扩大，公司销售渠道会进一步丰富，但由于后续推出的重点产品仍聚焦在高性能测试仿真仪器，因此主

	<p>体销售模式仍然会以直销为主。</p> <p><b>问题 12. 公司有没有海外市场拓展的计划？大概什么时候有成果呈现？</b></p> <p>回答：</p> <p>公司目前已逐步建立一些海外代理商体系，将仪表导入到一些国外通信、终端等领域的头部厂商测试及试用，未来将会择时在海外设点逐步渗透更多海外下游客户。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023年6月5日