

公司代码：688418

公司简称：震有科技

深圳震有科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	招商证券：曹华、李哲瀚 信达证券：陈光毅 申万宏源：刘菁菁 天风证券：余芳沁 长城证券：黄俊峰 利位投资：王亮 乾图投资：黄立图 中淼基金：朱法展 运舟资本：廖浚哲 清流投资：姚久花 华德国际：邹文 恒大人寿保险：魏大千 西部证券：陈彤
时间	2023年8月23日-9月4日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 吴闽华 董事、全球销售运营部总监 张中华 财务总监 黎民君 董事会秘书 薛梅芳 证券事务主管 李源
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一部分 公司董事会秘书介绍公司基本情况和2023年半年度的主要经营情况</p> <p>第二部分 交流互动</p> <p>Q1：上半年公司指挥调度系统收入较上年同期下降的原因是什么？未来该板块业务是否有调整计划？</p>

A: 指挥调度系统的终端客户主要集中在政府单位、国有企业、矿山、特种通信等领域，该等领域客户通常实行预算管理制度和集中采购制度，一般在每年下半年的生产经营较为集中，所以公司上半年在指挥调度领域的项目和收入都相对少一些；同时受2022年下半年外部客观环境及项目实施周期等因素影响，今年上半年相关客户的验收进度晚于预期，导致上半年收入下降。但是2023年上半年关于指挥调度系统项目的在手订单比上年同期略有增长，预计下半年随着双碳目标的推进和相关项目的实施与交付，指挥调度系统业务收入将有所好转。

Q2: 公司上半年各个业务收入板块的毛利率情况如何？与2022年度相比情况如何？

A: 公司核心网络系统主要面向公网通信领域的核心层网络建设，基本稳定在70%左右的较高毛利率水平；2022年下降至50.46%，下降较多是因为2022年公司新开拓客户孟加拉电信（BTCL）公司中标IMS核心网建设项目，因双方为初次合作，定价相对较低，毛利率较低，拉低核心网络系统业务整体毛利率。2023年上半年，核心网系统毛利率水平已经恢复。

集中式局端系统主要面向公网通信领域的接入层网络建设，市场集中度较核心网络系统略低，市场竞争相对充分，且集中式局端系统产品功能复杂程度要低于核心网络产品，系统建设中的硬件占比较高，所以毛利率整体上要低于核心网络产品，毛利率存在一定波动。2023年上半年，集中式局端系统的毛利率约40%左右。2022年集中式局端系统毛利率为20.90%，主要系公司为打开国内运营商市场，加大了国内移动、联通、电信、中国广电等国内运营商市场开拓力度，项目竞争激烈且公司外购产品比例较高，导致毛利率偏低。

指挥调度系统主要面向专网通信领域，毛利率受客户定制化程度、公司议价能力、市场竞争情况等因素影响，存在一定波动。2023年上半年毛利率约为27%左右，2022年毛利率为39.26%，毛利率下降较快。主要系2023年上半年指挥调度系统项目中系统集成类业务的比重有所增

加，该类业务外购软硬件占比较高，毛利率相对较低；且中国专网通信市场竞争较为充分且格局较为分散，因此指挥调度系统的整体毛利率有所下降。

公司技术与维保服务主要为客户提供技术支持、系统优化、维护及检修等服务，毛利率主要取决于服务过程当中发生的成本，毛利率存在一定差异，但都相对稳定在50%左右。

Q3：2023年半年度末存货增加的原因是什么？

A：公司半年度期末存货较期初增加约1.75亿，主要是随着在手订单增加，为提前备货所需，存货规模随之扩大。如公司上半年签署兰州新区大数据产业园二期项目存货金额约1.15亿元，该项目尚处于实施过程中。

Q4：可否介绍下公司上半年应收账款减值情况？

A：2023年上半年，公司回款较为良好，应收账款余额有所减少。2022年起公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过迁徙率计算预期信用损失率。由于上半年长账龄应收账款余额基数较大，且账龄整体延长，迁徙率提升，相应造成公司2023年上半年预期信用损失率有所提高，此外，应收票据余额有所增长，综合导致2023年上半年计提预期信用损失1,036.97万元。公司应收账款坏账计提比例处于行业偏上水平，坏账计提政策较为谨慎。

Q5：目前公司在手订单多少金额，公司现金流情况如何应对？

A：截至2022年末，公司在手订单规模为10.08亿元，随着年初相关政策的放开，海外业务拓展逐步恢复，目前在手订单亦在逐步向好，公司总体营运资金需求较大。应对方式一方面是公司与客户沟通更好的信用方式，争取更多的预付款，缓解资金压力；另一方面也在积极拓展各类融资渠道。

Q6: 注意到公司和博鼎实华签约IMS系统采购合同，会为公司带来多少收入？

A: 博鼎实华为原中国泰尔实验室的电信设备进网业务部门，在国内进网的第三方测试方面较为权威。公司本次与博鼎实华的合同金额并不大，但经过此次合作，公司IMS系统通过严格的技术筛选，进入博鼎实华实验室，一方面证明公司产品和技术在各方面已达到业界先进水平，另一方面有利于双方在通讯仪表仪器及行业未来前沿开发的进一步合作。

Q7: 公司实施的降本增效措施是否有成效了？

A: 前几年基于国内利好政策，为了开拓当地应急指挥调度业务，公司在相关区域布局多家合资子公司；同时为开拓国内外运营商市场及卫星互联网业务，公司近年来持续加大研发投入。2022年开始至今，公司评估相关业务的进展情况，对部分合资子公司进行持续精简，并优化、整合相关业务线，严格控制成本费用，优化人员结构；同时加强应收账款的清收，减少周期长、回款风险高的订单，优化供应链管理等措施。公司作为高研发投入的科技型企业，公司研发人员数量依然保持50%以上的高比例，但公司的研发活动和收入存在一定的错配期，当前持续的研发投入可能在几年后才会比较明显地带动业务收入增长，如卫星互联网方面的研发投入与产出。

Q8: 公司核心网业务在海外竞争态势如何？

A: 相比较整个通信行业而言，核心网整体市场规模不算特别大，公司目前在马来西亚、孟加拉、菲律宾、印度等东南亚和中东市场都有较好的市场开拓。此外，公司在占据海外核心网的市场后，也将带动公司接入网、传输网等相关领域的市场拓展和业务收入。

Q9: 公司在光通信领域的布局如何，未来预期如何？

A: 公司目前已经开发推出10G PON接入网产品，品种较为齐全且

	<p>技术成熟，有较强市场竞争力，目前该系列产品已经陆续中标部分运营商的招投标项目。国际市场对光接入、光传输产品的需求较为旺盛，预计随着市场的持续开拓，公司在光通信领域会进一步扩大市场份额。此外，公司拥有杭州晨晓和杭州依赛两家子公司，聚焦城域光传输和光接入业务范畴，通过整合研发技术和人才，进一步巩固了公司在光通信领域的产业布局。</p> <p>Q10：公司的定增项目目前推进情况如何？</p> <p>A：公司已收到定增项目第一轮问询函，公司正积极推进此次定增项目，相关进展以公司公告为准。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年8月23日-9月4日</p>