

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 checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	西南证券、长城基金、长江养老保险、广发基金、国金证券、宝盈基金、中信建投、华创证券、万和证券、河床投资、大成基金、天弘基金、泰信基金、国盛证券、申万菱信基金、申万宏源证券、兴证全球基金、进化论资管、好奇投资、同犇投资、禾其投资、信泰人寿、国华人寿、弘毅远方基金、国泰基金、平安基金、和谐汇一资产、人保资产、中银基金、循选资产、凯丰投资、富国基金、卧龙私募、普行资管、阿杏投资、农银汇理、中再资产、健顺投资、招商基金、交银理财、泰康资产、健顺资本、榕湖资产、工银瑞信、非马投资、方正富邦、青云合益、传奇投资、生命人寿、太平养老、明世伙伴基金、浙商资管、宁银理财、河清资本、永赢基金、泽升投资、诺德基金、远舟资产、招商资管、银华基金、富安达基金、彤源投资、敦和资产、志开投资、北京国际信托、国寿养老、华富基金、金元顺安、融通基金、万家基金、华安资产、兴业基金、中金资管、青云合宜、中欧瑞博、中信建投自营、聚鸣投资、安信基金、北京鸿道投资、博时基金、财通资管、诚熠投资、赤钥投资、创金合信、淳厚基金、大椿基金、大家养老、德邦基金、德睿恒丰、东方阿尔法、东方红、东恺投资、东吴基金、东亚前海资管、东盈资本、方圆基金、复胜资产、赋格投资、歌汝私募基金、光大永明、广东君心盈泰投资、广发基金、广发证券自营、广银理财、国华兴益资管、国金资管、国君资管、国联安基金、国融基金、国盛证券研究所、国寿安保、国寿资产、国投瑞银、国信证券资管、海富通基金、海通证券、禾永投资、恒识投资、红土创新、红象投资、华宝基金、华创自营、华融证券、华融资管、华润元大基金、华泰资管、华夏财富创新投资、华夏基金、华夏久盈、汇添富、嘉合基金、嘉实基金、坚果基金、建信基金、建信理财、交银基金、交银施罗德、金犇投资、金鹰基金、进门财经、泾溪资产、玖鹏资产、聚鸣资产、君成投资、凯石基金、聆泽投资、名禹资产、明河投资、摩根士丹利基金、南方天辰、南华基金、南土资产、农银汇理、诺安基金、诺德基金、鹏华基金、鹏扬基金、平安理财、千合资本、前点投资、前海开源基金、前海联合基

	金、人保公募、人保资管、融通基金、瑞吉投资、润晖投资、杉树资产、常春藤资管、上海勤辰、苏州君子兰资本、太保资产、太平基金、太平资产、同泰投资、瓦洛兰、望正资本、西部利得、新华养老、信诚基金、星云投资、兴全基金、玄元投资、衍航投资、方达基金、易米基金、益恒投资、银河基金、银河资管、银华基金、银石投资、友邦基金、于翼资产、远信投资、展博投资、长安基金、长城财富资产、长盛基金、浙商资管、中达投资、中欧基金、中融基金、中信资管、中意资产、朱雀基金
时间	2023年9月9日-2023年9月26日
地点	公司会议室、腾讯会议
上市公司接待人员姓名	董事、全球销售运营部总监 张中华 董事会秘书 薛梅芳 核心网 MKT 总监 李直 证券事务助理 徐意如
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1: 公司自2020年起业绩开始下滑的原因是什么? 今年的情形如何?</p> <p>A: 2020年前, 公司海外业务占公司总收入的比例还比较大, 近几年受客观环境及政治因素等影响, 海外运营商业务收入下滑较为严重。公司前几年也努力寻求其他业务增长和不同区域的市场开拓, 如加大国内外运营商市场的布局及国内应急指挥调度系统的市场开拓, 以保证公司能持续的研发投入及业务运营, 稳步发展。同时公司并没有放弃海外运营商市场, 这两年陆续开拓了东南亚、中东、南非等区域市场, 近年陆续已有一些订单兑现并且订单规模在逐步增长。</p> <p>Q2: 能否说明下公司近年来与国内运营商的业务合作情况, 如中国广电的运营商业务, 以及与中国电信的卫星互联网业务?</p> <p>A: 震有科技作为中国电信的设备及服务供应商, 独家承建天通一号核心网部分并持续为中国电信的后续运营提供支持和服务。在天通一号核心网项目中, 震有科技向中国电信提供核心网软硬件设备, 收取设备费用和配套的软件授权许可费用。另外, 前段时间中国广电2022年PON产品互通测试结果出来, 经过严格测试, 震有科技PON产品符合中国广电“网络安全、杜绝重大隐患、保障生产经营”要求, 成</p>

为通过中国广电PON产品互通测试的厂商之一。今年公司在国内相继中标落地雄安广电、湖南广电等省级运营商XGPON设备，这标志着公司在光通信领域的技术能力和产品质量持续获得市场认可，后续也会积极参与国内外电信运营商的集采招标项目，争取更多的市场份额。

Q3：卫星核心网与运营商核心网的区别是什么？公司的卫星核心网已经应用于哪些卫星，有哪些功能服务？

A：卫星互联网领域的核心网属于NTN（non-terrestrial network，非地面网络）通讯技术，传统运营商的核心网属于地面蜂窝通信技术，NTN是地面蜂窝通信技术的重要补充，是手机直连卫星的技术方向之一。公司为国内的天通卫星、国外的合作卫星在中国的通讯提供卫星核心网业务。其中为天通卫星提供的核心网主要提供三大类的业务：数据、语音和短信。未来公司参与卫星建设将可能提供三类的业务：一是传统的核心网业务；二是星载业务，例如星载链路、星载UPF；三是卫星的产业化应用，例如卫星的接入终端业务比如在渔船、车载等的终端。

Q4：今年海外业务扩展情况如何？海外业务未来几年的预期和发展规划是怎样的？

A：公司的海外业务在今年初逐渐重启，除了传统布局区域以外，公司近几年还开拓了东南亚、中东、南非等区域市场，如公司在马来西亚电信连续中标4个核心网项目，在孟加拉电信新增核心网项目、在中东地区和非洲也相继中标了接入网及光纤网项目等，这都意味着公司的海外业务持续好转。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，但因其高毛利，且能带动接入网传输网等相关领域的市场拓展和业务收入，规模与收益是比较可观的，因此公司未来会继续加大海外业务的拓展力度，逐步增加海外市场份额。

Q5：公司今年上半年应急指挥调度系统业务收入下滑的原因？预计今年是否有所改善？如何看待这条业务线在未来的发展趋势？

A: 指挥调度系统的终端客户主要集中在数字政府、工业企业、能源等领域，该等领域客户通常实行预算管理制度和集中采购制度，一般会集中在下半年，所以公司上半年度在相关领域的项目和收入都相对较少。同时受2022年下半年外部环境及项目实施周期等因素的影响，今年上半年部分客户的验收进度晚于预期，导致上半年收入下降，而实际在手订单比上半年是略有增长的。未来，公司更倾向于整合应急指挥调度系统所应用的产业与区域布局，同时对相关产品线及人员结构进行整合，提高研发效率和产品产能，公司将尽力保持该业务线的收入稳步增长。

Q6: 公司的卫星核心网是否支持卫星通话技术？华为 mate 60的发布对公司有什么积极影响吗？

A: 公司自研的卫星核心网产品是卫星通信技术中的重要组成部分，它既支持卫星通话，同时还支持短信与上网数据业务。如公司承建的天通一号卫星核心网是整个卫星通讯网络的中枢和神经系统，卫星终端通过中国电信天地翼卡经过天通一号卫星核心网处理后可进行卫星通话、收发短信与上网等数据业务。华为mate 60支持卫星通讯，它的发布在一定程度上对卫星通信产业链的发展是十分有利的，这个从市场反应也是能看得出来的。卫星通信的用户数量预计会呈规模量的增长，且其他各类智能手机可能也会纷纷追随华为的步伐，支持卫星通信，那么原有的系统网络容量、终端设备、接入系统、数据库等都需要扩容。公司在卫星通信领域已具有相关实力且有成功的商用案例，会积极争取对应的业务。

Q7: 公司在卫星核心网这个方面，未来增长的空间有多大？收取费用的模式是什么？

A: 公司于2019年承建天通一号卫星核心网并顺利开通，成为国内首个卫星核心网建设并成功商用的供应商。后续随着我国低轨卫星体系加速建设以及高轨卫星通信扩容的需求，地面站与核心网建设与扩容的

需求逐渐增加，公司作为国内卫星核心网核心参与者之一，势必会深度参与这一市场。至于收费的问题，天通一号卫星运营模式为中国电信负责运营，震有科技作为中国电信的设备及服务供应商，独家承建天通一号核心网部分并持续为中国电信的后续运营提供支持和服务。震有科技向中国电信提供核心网软硬件设备，根据合同收取设备费用和配套的软件授权许可费用。

Q8：运营商的核心网运营模式与卫星的核心网运营模式相比是怎样的？

A：通信核心网的运营难度和客户粘性非常大，因为运营过程中会发生很多问题，存在原厂协助运营的情况，这也是全球的普遍做法。卫星的核心网也是一样，日常的操作和权限管理等是卫星客户自己负责，但外围的设备安全、维护等工作肯定还是需要厂家的技术支持与协助。

Q9：公司目前的在手订单情况如何？未来的战略方向主要是？

A：截至2023年6月30日，公司在手订单金额为13.54亿元。公司未来重点业务和利润增长点主要在以下板块：（1）公司在卫星网络方面的优势已逐步凸显，公司是国内首个卫星核心网建设并成功商用的供应商。后续随着我国低轨卫星体系加速建设以及高轨卫星通信扩容的需求，会有更多的地面站及核心网的建设需求。目前这块市场相当于只开放了一部分，未来会有更多更广的卫星互联网相关的业务增量，而公司将会深度参与；（2）海外业务逐渐重启，除了传统布局区域以外，公司在过去几年逐步开拓了新的国际市场，包括东南亚、中东、南非等区域，公司相继中标了核心网、接入网及光纤网项目等，这都意味着公司的海外业务持续好转；（3）在公网领域，当前宽带接入市场已经迎来换代窗口，10G PON的需求已经开始逐步超过GPON成为市场主流，公司去年推出的10GPON产品受到市场欢迎，已进入量产阶段并陆续交付国内外市场，公司将把握机会参与更多国内外电信运营

	商的PON项目。
附件清单 (如有)	无
日期	2023年9月28日