

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
投资者关系活动记录表

编号：2023-004

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 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）
参 与 单 位 名 称	华福证券、国新证券、上海证券、国联证券、东方证券、国盛证券、东北证券、华泰证券、华安证券、西部证券、西南证券、华创证券、中山证券、东吴证券、财通证券、国元证券、国信证券、浙商证券、中泰证券、中航证券、安信证券、长江证券、国泰君安证券、海通证券、兴业证券、光大证券、德邦证券、中信证券、中银国际证券、山西证券、方正证券、银河证券、天风证券、国海证券、国金证券、民生证券、广发证券、中信建投证券、汇泉基金、民生加银基金、泰信基金、东方红基金、兴合基金、大成基金、富安达基金、中欧基金、嘉实基金、华宝基金、惠升基金、天弘基金、广发基金、中科沃土基金、华夏基金、长城基金、长信基金、华安基金、招商基金、兴证全球基金、圆信永丰基金、中航基金、平安基金、西部利得基金、富国基金、融通基金、华泰柏瑞基金、景顺长城基金、富达基金、摩根士丹利华鑫基金、创金合信基金、泓德基金、易方达基金、东方阿尔法基金、汇添富基金、万家基金、贝莱德基金、瑞达基金、国泰基金、前海开源基金、北京红杉坤德、复胜资管、千一私募基金、鸿运私募基金、红杉资本、泰德圣投资、上海朴信投资、北京源峰基金、紫阁投资、和谐汇一资管、澄明资产、于翼资产、上海摩旗投资、深圳万杉资本、国君证券资管、光大证券资管、国金证券资管、太保资管、招商信诺资管、阳光资管、农银人寿、信泰人寿、合众资管、中邮人寿、光大永明资管、中荷人寿、太平养老、工银国际、鑫巢资本、上海申银万国、国泰元鑫资管、申万宏源

地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 张吉林 董事会秘书 赵燕 证券事务代表 聂崇熹
投资者关系活动主要内容介绍	<p>提问环节</p> <p>问题 1. 请介绍一下 2023 年半年度公司业绩情况？</p> <p>回答：</p> <p>2023 年上半年，坤恒顺维继续不断打磨核心测试仿真仪器，随着各个产品综合性能的升级迭代，产品矩阵不断完善以及应用领域的不断丰富，核心产品的市场占有率持续提升，新产品客户导入也在稳步推进。今年上半年公司实现营业收入 8,690.77 万元，同比增长幅度为 47.29%。净利润 2,143.91 万元，同比增长 77.56%，整个经营业绩继续呈现出快速增长的趋势。主营业务方面，多项核心的测试仿真仪器的营业收入和订单呈现稳步提升的状态，各个产品线呈现出亮点。无线信道仿真仪产品线今年上半年除了在公司原有客户群体中继续保持优势以外，今年下游领域进一步的拓展，逐步在卫星通信、半导体终端测试等市场形成了一些重要的突破。射频微波信号发生器产品线目前处于进一步成熟的状态，今年持续的获得下游客户认可，订单量开始快速增长。频谱分析仪产品线，目前已经将该产品逐步导入公司下游客户中进行测试和试用，并且形成了一定的订单，预计未来会成为公司经营业绩贡献的新的增长点。模块化的产品，今年获得批量化的订单，对公司整体的经营业绩形成了不错的贡献。行业解决方案方向，随着公司产品矩阵不断的丰富，以及前期各个行业应用不断的积累，优势越来越明显。目前已经从传统无线电测试仿真不断地拓展至包括模拟训练、电磁环境、数字孪生等解决方案，能够更好地满足各个行业总体单位和各类外场应用场景客户的一些测试仿真需求，客户粘性进一步的增强。</p>

问题 2. 2023 年上半年公司营业收入增长主要来自哪些产品？新产品的市场导入情况如何？

回答：

报告期内，公司实现营业收入增长主要来自公司核心测试仿真仪器及系统解决方案销售，如无线信道仿真仪、射频微波信号发生器等产品。公司于今年 1 月份发布了新产品频谱分析仪，目前该产品正在进行产品的客户测试及试用，上半年已取得部分订单，市场导入工作顺利推进中。

问题 3. 问题 3. 2023 年上半年公司毛利率略有波动的原因是什么？

回答：

2023 年上半年毛利率为 65.06%，较上年同期下降 1.96 个百分点，主要系受汇率波动等因素影响导致原材料采购成本有所提升，但由于公司主要聚焦高端无线电测试仿真仪器研发及销售，因此公司综合毛利率整体仍维持在较高的水平。

问题 4. 2023 年半年度公司研发费用增的情况？研发进度如何？

回答：

2023 年上半年公司研发费用占收入的比重为 31.98%，同比提升 3.40 个百分点，持续的研发投入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，公司依然保持着一个高投入驱动公司核心竞争力的一个策略。2023 年公司各产品线研发进展及规划如下：

无线信道仿真仪产品线：公司正在开展新硬件平台的研发，以及更大带宽、更强的互联互通能力的无线信噪仿真仪产品的研制，新一代产品也将更加广泛应用于包括移动互联网、卫星组网、车联网、无线电、自主网等领域的测试仿真场景的需求。

射频微波信号发生器产品线：目前主要研发工作是持续的优化产品性能，整个产品的综合性能指标目前也在逐步的接近全球行业的标杆产品，并且开展了更大带宽、更高频段范围的信号生存技术的研究，预计

后期将会推出更高规格的产品型号。

频谱/矢量信号分析仪产品线：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，今年主要的研发工作还是围绕着产品的升级迭代和功能进一步进行丰富。

矢量网络分析仪产品线：今年主要进行样机的研制工作，为后面顺利推出产品奠定相应的开发基础。

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，对客户需求的深度洞察，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. 今年有哪些应用领域市场的重要进展？

回答：

公司今年上半年除了在原有移动通信、国防、航空航天等客户群体中继续保持优势以外，下游领域进一步的拓展，逐步在卫星通信、半导体终端测试等市场形成了一些重要的突破。随着下游领域的进一步拓展，也为公司各产品线客户导入奠定良好基础。

问题 6. 公司的产品是否可以应用于卫星互联网领域？目前公司在卫星互联网领域的进展和布局？

回答：

公司的各类无线电测试仿真仪器可应用于卫星领域的仿真及测试需求。例如公司无线信道模拟仿真仪，以及配套的卫星信道模拟软件 KSW-DMT (Dynamic Model Toolkit)，用户可根据需求设置卫星轨道、地面站位置（也可以是运动的）、大气层、电离层参数，软件可自动生成信道的动态参数（时延、路径损耗、多普勒），用于模拟卫星传输的信道。除此之外，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。矢量信号源在卫星通信领域，有以下常见的应用：卫星通信系统的研发和测试、卫星通信设备测试和验证、地面站接收机测试和验证、可用于生成多种卫星通信信号，以对信道进行建模和仿真，以评估卫星通信系统的性能和鲁棒性。频谱/矢量信号分析仪可应用于无线通信、卫星监测以及航空领域的研发和生产测试。目前，公司多种测试仿真仪器及系统解决方案已在该领域形成了业绩贡献，公司也将持续关注相关行业的前沿应用，为客户提供高性能测试仿真设备及系统解决方案。

问题 7. 射频微波信号发生器、频谱分析仪等不同频段的产品背后的技术差异及市场空间差异？

回答：

各类测试仿真仪器不同频段的产品主要体现为应用领域的差异，仪器本身的性能是由多种综合指标决定的，目前公司射频微波信号发生器的主要型号 KSW-VSG02 矢量信号发生器的频段覆盖范围为 9kHz ~ 44GHz，频谱分析仪的主要型号 KSW-VSA02 的频段覆盖范围为 2Hz ~44 GHz，能满足主流下游市场的需求。

问题 8. 公司未来的产品计划？是否有会布局示波器等时域类产品？

回答：

公司以研发一代、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，随着公司技术体系不断积累，同时公司也在调研上游制成情况，将根据实际经营发展规划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 9. 公司未来人员增长的计划是怎样的？

回答：

公司注重无线电测试仿真领域所需各类人才的培养，随着公司业务领域及规模的不断拓展，持续引进具有丰富行业经验、实践开发经验的专业技术人员，并不断优化人才结构，构建和优化合理的人才梯队，为公司未来的战略目标实现提供有力支持。

问题 10.未来拓展代理渠道是否会影响公司的利润率水平？

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，因此主体销售模式仍然会以直销为主，代理渠道的建设预计不会对公司利润率产生重大影响。

附件
清单
(如有)

无