

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：2023-005

<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 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>申万宏源、国联证券、红塔证券、国盛证券、东兴证券、东北证券、华安证券、西部证券、西南证券、华创证券、财通证券、国元证券、国信证券、华西证券、中泰证券、中航证券、安信证券、长江证券、海通证券、光大证券、中信证券、招商证券、天风证券、国海证券、平安证券、国金证券、广发证券、中信建投、淳厚基金、恒越基金、民生加银基金、光大保德信基金、长盛基金、兴合基金、国联基金、嘉实基金、华宝基金、诺安基金、南方基金、天弘基金、华夏基金、中银基金、长城基金、华安基金、新华基金、华泰保兴基金、广发基金、招商基金、圆信永丰基金、平安基金、西部利得基金、农银汇理基金、天治基金、融通基金、宝盈基金、创金合信基金、财通基金、易方达基金、东方阿尔法基金、红塔红土基金、国寿安保基金、国泰基金、千一资本、弥远资管、泾溪投资、远信私募基金、中域投资、泉汐投资、尚诚资管、大道兴业投资、领久私募基金、源峰基金、巨子私募、中证信资本、天猗投资、明河投资、华软新动力、君翼博星、泮谊投资、摩旗投资、万杉资本、中国互联网投资基金、财通证券资管、光大证券资管、国金证券资管、太保资管、建信保险资管、上海人寿、招商信诺资管、阳光资管、农银人寿、信泰人寿、永诚财险、昆仑保险、花旗环球金融、工银国际、建信养老金、建信信托、金股证券投资咨询广东有限公司、上海申银万国、华夏久盈资产、中欧瑞博资管、物产中大投资</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>

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>问题 1.请问公司各产品线的销售情况如何？</p> <p>回答：</p> <p>无线信道仿真仪产品线：今年无线信道仿真仪产品的应用场景持续丰富，产品的市场空间仍在稳定增长。无线信道仿真仪的综合性能不断迭代和功能持续丰富。今年公司产品在卫星通信、半导体等市场形成了重要的突破。随着下游领域研发的需求复杂度不断攀升，公司高性能型号的无线信道仿真仪出货数量也在持续增长。</p> <p>射频微波信号发生器产品线：随着射频微波信号发生器的产品性能持续迭代，客户的认可度不断提升，客户群体持续拓展，总体订单量也呈现出持续增长趋势。</p> <p>频谱分析仪产品线：2023年1月公司正式发布了 KSW-VSA01 频谱/矢量信号分析仪，目前已导入到我们各个下游领域用户进行测试和试用，目前已形成了一定的订单，今年研发中心还将会持续对该产品进行升级和迭代。</p> <p>行业系统解决方案：整体而言，随着公司产品线不断丰富的同时，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。</p> <p>问题 2. 公司今年研发费用增长较快的主要原因？</p> <p>回答：</p> <p>公司前三季度研发费用同比增长 66.01%，2023 年公司依然保持高研发投入驱动公司核心竞争力，目前公司无线信道仿真仪、射频微波信号发生器等产品都正在研发更高参数性能的新产品，频谱分析仪、矢量网络分析仪、综合测试仪等产品也在不断进行产品迭代与研发。同时为</p>

了提高研发效率，研发中心会使用不同的论证方案进行试错从而加快产品迭代的速度，减少研发的时间成本。多产品线的研发投入，带来公司研发费用持续增长。

问题 3. 今年有哪些应用领域市场的重要进展？

回答：

公司今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，也为公司各产品线的未来客户导入奠定良好基础。

问题 4. 公司模块化产品主要包含哪些？今年模块化产品的销售情况如何？

回答：

模块化组件产品是 HBI 平台下的主控模块、背板、数字信号处理模块、模数变换和数模变换模块等基础软硬件载体，以及在此基础上根据客户需求开发的模块化组件产品。今年公司客户的产品量产对公司部分模块化产品形成了批量配套需求，将对公司整体经营业绩形成积极贡献。

问题 5. 公司目前在卫星领域提供了什么产品，对公司的经营业绩有何影响？公司对该领域未来的发展如何展望？

回答：

公司的各类无线电测试仿真仪器均可应用于卫星领域的仿真及测试需求，例如无线信道仿真仪可为卫星、地面站、终端各类产品提供卫星通信的无线信道仿真；射频微波信号发生器可用于生成各种卫星通信信号以测试和验证卫星通信设备、通信系统、地面站接收机的性能以及用于信道建模和仿真等。目前公司无线信道仿真仪、综合测试仪等产品已在该领域形成订单。未来随着各类卫星研发的深入，卫星应用场景也会

越来越丰富，对于各类测试仿真仪器提出了更多应用需求，因此卫星领域是公司重要下游应用领域之一。

问题 6. 展望明年，目前可以看到哪些下游领域具有较强的增长趋势？

回答：

总体而言，随着国内下游通信、国防、航空航天、教育科研等领域研发深度和复杂度要求不断提升，对无线电测试仿真仪器性能持续提出更高及更复杂的要求，因此对于高性能的测试仿真仪器设备仍然呈现出较强的需求趋势。与此同时，随着更多的新兴应用场景的需求产生，例如各类卫星通信应用、下一代移动通信、各类行业试验场景建设等领域的研发需求也会催生出对测试仿真设备更丰富的功能要求。因此，公司也将持续关注各个下游领域的发展趋势，进行产品迭代及市场拓展。

问题 7. 公司今年的人员增长情况以及明年人员增长计划？

回答：

今年公司人员主要是对研发、销售、市场等条线的人员补充。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，预计明年将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 8. 随着公司产品条线和客户群体的拓展，后续公司的销售渠道如何布局？经销占比是否会增长？

回答：

近两年公司产品矩阵持续丰富，各个产品线产品型号不断完善，覆盖的客户群体也在持续拓展，因此公司一方面通过扩展直销销售团队以完成重点用户覆盖，另一方面也开始逐步建立核心经销渠道，进一步拓展市场触角。由于公司主要产品聚焦在高端无线电测试仿真仪器仪表，

	<p>具有技术难度和产品复杂度高、单价较贵的特点。与此同时，高端仪器仪表通常需要在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。因此，随着公司业务规模的不断拓展，公司经销比重将会有所提升，但仍然将以直销模式为主。</p>
附件清单（如有）	无