

证券代码：002115

证券简称：三维通信

三维通信股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2024—001

调研活动类别	<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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	浙江富春投资：谢晓俊
时间	2024年1月9日
地点	三维大厦会议室
上市公司接待人员姓名	投资者关系专员：缪哲、瞿奕诚
调研活动主要内容介绍	<p><b>Q1：公司通信业务的海外客户主要布局在哪些区域？如何开拓海外渠道？</b></p> <p><b>A：</b>2023年上半年，公司海外业务收入1.41亿元，整体保持平稳发展。公司在海外市场持续进行业务布局、研发投入以及渠道建设，在北美、拉美、亚太、欧洲等区域实现业务全球化发展。海外市场主要布局于发达地区，产品定位于中高端市场。公司针对海外不同区域制定相匹配的拓展模式，公司通信业务在海外拥有自有品牌，随着海外业务的快速发展，凭借良好的产品品质以及快速响应的服务能力，国际地位及市场影响力持续上升；公司主要通过与运营商、渠道商、集成商等业界伙伴密切合作，共同开拓广阔的全球无线网络通信市场。未来，公司将持续构筑海外业务核心竞争力，通过建设本地化销售团</p>

队,同时加强渠道关系维护,逐步建立全球渠道伙伴生态体系,不断开拓更广泛的市场区域。

**Q2: 公司有哪些应对措施来提升互联网板块的毛利率水平?**

**A:**公司采取了以下措施应对毛利率水平下降以及较为激烈的市场竞争:其一通过业务结构的调整及升级,扩大优质代运营业务团队,提升代运营业务收入的占比,代运营业务将为客户提供创意策划、短视频拍摄、制作、精准营销等更多增值服务,帮助客户提高营销的能力和效率,为客户创造更大的价值。其二,积极调整细分客户的行业结构,主动大幅降低二代客户规模,加强对直客和品牌客户的开拓力度,聚焦大客户战略,重点突破了网服、平台电商、游戏等行业头部客户,品牌大客户占比持续提升。三是加快新业务培育,借助 AI 技术,提升盈利能力。利用虚拟人直播间、创意素材自动生成机器人等 AI 应用,降低了直播成本,丰富了内容生态。通过上述举措,公司互联网广告业务 2023 年上半年毛利率企稳回升,同比增加 0.35 个百分点。

**Q3: 公司互联网广告业务如何提高代运营业务的比例?**

**A:**公司互联网广告业务毛利率受到行业竞争的影响,近年来有所降低,而提升毛利率较高的代运营业务占比是公司改善该业务板块盈利能力的重要规划。具体来看,公司将继续借助头部平台流量资源,不断探索、持续深耕,打通全链路的服务模式,为客户提供精细化运营,全面提升营销服务能力。此外,公司将通过业务结构的调整及升级,扩大代运营业务团队规模,吸纳一批代运营业务人才,加大对运营中心、直播中心、数据营销中心的建设投入,构建一批优质的拍摄基地、直播间,为客户提供创意策划、短视频拍摄、制作、精准营销等更多增值服务,并增加在视频号生态、直播带货等新业务布局,实现在大

	<p>客户运营、电商运营、私域运营、品牌代播、内容种草等方面能力的全面覆盖。</p> <p><b>Q4:公司卫星通信运营业务模式是怎样的?</b></p> <p><b>A:</b>公司卫星通信运营业务由公司控股子公司海卫通实施,通过运营服务的模式开展,公司为船东客户提供适合海上通信严苛要求的专用海卫通 VSAT “动中通” 天线及船端信息化设备,结合卫星超大覆盖和容量,为客户提供综合服务,并向客户收取相应的服务费用。海卫通致力于打造全球智慧海洋服务平台,在为客户提供高品质卫星宽带接入服务的基础上,能够带来多样化的增值服务,如远程设备监控、视频监控、卫星手机直播、海上环境监控等,持续提升船舶的安全及效益,为海员提供更幸福的海上生活。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024-1-10