

证券代码： 002231

证券简称：奥维通信

## 奥维通信股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年5月15日(周三)下午15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> )采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总裁杜方 2、财务总监戴明 3、独立董事王宇航 4、董事会秘书白利海
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2024年5月15日(星期三)下午15:00-17:00在全景网投资者关系互动平台举办了2023年度业绩网上说明会，本次年度业绩说明会采用网络远程方式举行。本次说明会就公司经营情况、战略规划、业务规划、风险控制等网络投资者关心的话题进行了充分地、认真地探讨与解答，详细问答情况如下：</p> <p><b>1、年报中提及存在非财务报告内部控制的重大缺陷，请详细说明该缺陷的具体内容以及公司已经或计划采取哪些具体措施来及时纠正这一缺陷，确保公司治理结构的有效性和内部控制的完善性？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！公司已就该事项相关情况进行了信息披露。具体内容详见《关于公司收到违规处罚决定书的公告》、《2023年年度报告》及《2023年度内部控制自我评价报告》，感谢您的支持。</p>

2、尽管 2023 年公司营业总收入实现了 23.38%的增长，但净利润仍处于亏损状态，尽管相比去年有所减亏。请问公司计划采取哪些具体措施以实现扭亏为盈？在军队电子信息化和音视频指挥系统等核心业务领域，有哪些增长点有望成为公司盈利的关键驱动力？

尊敬的投资者，您好！公司通过积极开拓通信设备制造及金属制品业务市场，不断扩大市场份额，释放产能并提升经营业绩；同时，采取有效管理控制措施，加强成本费用控制，达到降本增效，实现高质量、可持续发展。在军队电子信息化和音视频指挥系统等核心业务领域，公司不断加强现有产品研发力度，降低生产成本，提升毛利率；同时，持续拓展在十大军工集团及行业客户的市场份额，努力获取高毛利的市场订单，驱动公司业绩增长，感谢您的支持！

3、公司的主要研发项目包括国产自主可控设备的开发、超远距离 WSAS 网络系统开发、演训态势系统设计等，请问这些项目的进展情况如何？预计何时能够推向市场并为公司带来收益？

尊敬的投资者，您好！公司非常重视创新研发能力建设，部分研发项目已实现应用，公司也将根据客户需求，持续升级优化产品及方案。未来，相关产品将为公司带来良好的经济效益和市场竞争能力，感谢您的关注！

4、在通信设备制造和金属制品两大主营业务上，公司如何平衡两者的发展，特别是在外延式扩张方面，是否有明确的目标行业或市场区域？此外，公司在金属制品行业的布局具体包括哪些方面，预期将如何提高公司整体的毛利率和竞争力？

尊敬的投资者，您好！公司在通信设备制造领域将继续秉承“诚信、规范、合作、创新”的经营理念，坚持自主创新，持续进行产品研发，夯实技术优势，调整扩充客户群体，推动业绩可持续稳健增长；同时，依托资本市场优势，探索外延式扩张，公司成立控股子公司布局金属制品业务。未来，公司将根据市场实

际开拓情况，有侧重点的进行资源分配。

公司的金属制品业务的客户多为消费领域的制罐、包装企业及其供应商，市场容量较大。公司拥有良好的职业背景、客户资源及技术研发能力的管理团队，能够积极与上游厂商沟通达成稳定合作，降低采购成本；并不断向基板、镀锡钢板、镀铬卷等高利润产品集中，提升整体毛利率与竞争力；同时，持续拓展下游直接需求客户，并加强海外市场开拓力度，提升产品毛利率及外销能力。感谢您对公司的关注！

**5、管理层提到的通信设备制造业务的市场风险、应收账款回收风险、技术研发风险以及公司经营与管理风险等，公司具体将采取哪些措施来应对这些风险？**

尊敬的投资者，您好！关于公司的风险因素分析及应对措施，以及公司的发展战略，公司已在《2023 年年度报告》中“第三节 管理层讨论与分析”中“十一、公司未来发展的展望”中进行了详细的阐述，您可查看定期报告。感谢您对公司的关注！

**6、公司拥有较多的授权专利和软件著作权，这对公司的技术优势和市场竞争力有何具体影响？**

尊敬的投资者，您好！公司拥有较多的授权专利和软件著作权，是公司的技术优势，这也将进一步成为公司的技术壁垒；同时，公司也将持续提升研发创新能力，降本增效，使公司的产品更加具有竞争力。感谢您的支持！

**7、您好！请问公司主营业务在市场的核心竞争力是什么？当前市场占有率大概多少？**

尊敬的投资者，您好！在通信设备制造领域，公司具有产品工艺及技术优势、众多资质及荣誉、自主研发及创新优势、质量管理和服务优势等核心竞争力；在金属制品业务领域，公司具有人才优势、质量管理和服务优势以及品牌优势等核心竞争力。具体内容公司已在《2023 年年度报告》中“第三节 管理层讨论与分析”中“三、核心竞争力分析”中进行了详细的阐述，您可查看定期报告。感谢您对公司的关注！

**8、您好！我来自四川大决策 请问公司的军工信息化产品及解决方案有没有被海军使用？**

尊敬的投资者，您好！相关事项涉及公司保密机制，感谢您的关注！

**9、你好，董事长，按现有证监会的规则，公司今年是否存在被 ST 的风险？**

尊敬的投资者，您好！目前，公司经营情况良好，未出现触发《深圳证券交易所股票上市规则》规定被实施退市风险警示的情形，公司未来经营情况请持续关注公司公告，感谢您的关注！

**10、您好，注意到贵公司的 ESG 评价在华证评级机构中表现为 CCC 级，有点不太理想。请问贵公司认为哪些因素拖累整体 ESG 表现？计划如何并在环境、社会及治理各个方面提升到行业平均以上水平？**

尊敬的投资者，您好！公司一直高度重视环境、社会责任和公司治理等工作。未来，公司将继续加强 ESG 相关工作，积极践行高质量、可持续发展理念，推动公司绿色发展，努力实现公司及相关方合作共赢。感谢您的关注！

**11、杜总您好，我这边是《泡财经》，公司 2023 年毛利下滑的原因是什么？新的一年如何补救？**

尊敬的投资者，您好！金属制造业务开展初期尚未带来规模效益。未来，公司一方面加大产品研发投入提升产品附加值，另一方面公司将布局金属制品行业，向高利润产品集中，提升公司整体毛利率与竞争力，并加强海外市场开拓力度，提升产品外销能力。

**12、今年公司军工订单情况怎样？**

尊敬的投资者，您好！公司现有军工订单正常履行，生产经营情况正常，感谢您的关注。

**13、贵公司光伏项目还在吗？**

尊敬的投资者，您好！该项目已于 2023 年终止，具体内容详见公司于 2023 年 6 月 22 日披露的《关于终止筹划重大资产重

组的公告》，感谢您的关注！

**14、关注到公司目前通过积极开拓金属制品业务市场，去年和今年一季度财报上也显示有相关市场有不错的订单收入，但毛利润却比较低，是什么原因？**

尊敬的投资者，您好！公司金属制品业务从2023年9月开始运营，由于业务开展时间较短，尚处于初期发展阶段，尚未带来规模效益。感谢您的关注！

**15、请问公司虽然减亏但净利润仍为负数，这是否会影响公司的经营呢？公司准备用何种措施来扭亏为盈呢？**

尊敬的投资者，您好！金属制造业务开展初期尚未带来规模效益。公司通过积极开拓通信设备制造及金属制品业务市场，不断扩大市场份额，释放产能并提升经营业绩；同时，采取有效管理控制措施，加强成本费用控制，达到降本增效，实现高质量、可持续发展。感谢您的关注！

**16、贵公司有低空飞行产品吗？**

尊敬的投资者，您好！公司暂无低空飞行产品，感谢您的关注！

**17、公司未来发展的方向和趋势**

尊敬的投资者，您好！公司立足于通信、信息化领域，坚持以市场需求为导向，以技术创新为核心、以客户满意为目标，采取内生式增长与外延式扩张并进的手段，利用自身在信息化领域长期积累的技术经验和客户资源，抓住“十四五”国防和军队现代化、信息化的发展契机，聚焦军工信息化技术的同时，持续进行研发投入，保持公司产品技术优势，稳抓生产、重视产品质量与服务，不断拓展新的应用领域，创造盈利亮点。同时，公司布局多元化发展，不断扩展新的经营领域，开拓金属制品业务板块，挖掘新的业绩增长点。

**18、现有的军工订单正常履行，是指近三年内不会新增军工订单吗？**

尊敬的投资者，您好！公司未来新增订单情况将以实际竞标

	<p>结果及签署合同为准，暂无法预测，感谢您的关注！</p> <p><b>19、尊敬的董事长你好！请问子公司无锡东合欣 12 亿订单合同履行百分之多少？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！公司控股子公司与合作方在框架协议下, 根据实际经营需要签订销售合同并安排投产，感谢您的关注！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024-05-15