深圳市三旺通信股份有限公司
投资者关系活动记录表
（2024年4月）

证券简称：三旺通信　　证券代码：688618　　编号：2024-011

<table>
<tr><td>投资者关系活动类别</td><td>■特定对象调研　□分析师会议
□媒体采访　■业绩说明会
□新闻发布会　□路演活动
■现场参观　□其他</td></tr>
<tr><td>参与单位名称及人员姓名</td><td><table><tr><td>工银瑞信基金</td><td>刘展硕、夏雨</td></tr><tr><td>博时基金</td><td>田俊维</td></tr><tr><td colspan="2">线上参与三旺通信2023年度业绩说明会的投资者</td></tr></table></td></tr>
<tr><td>时间</td><td>2024年4月10日、11日</td></tr>
<tr><td>地点</td><td>深圳市南山区西丽街道百旺信高科技工业园1区3栋五楼会议室
上海证券交易所上证路演中心
（网址：http://roadshow.sseinfo.com/）</td></tr>
<tr><td>公司接待人员姓名</td><td>董事长、总经理：熊伟
董事会秘书：熊莹莹
财务总监：袁玲
独立董事：赖其寿
证券事务代表：邹榕容</td></tr>
<tr><td>投资者关系活动主要内容介绍</td><td>问题 1：公司能否拆分一下 2023 年度不同行业板块的营业收入？
回复：尊敬的投资者，您好！2023年，公司持续在电力及新能源、储能、智慧矿山、智能制造、轨道交通、数字城市等行业发力。存量市场和核心市场稳步增长，智慧能源、工业互联网、智慧交通、智慧城市以及其他行业板块分别实现营业收入17,693.27万元、9,670.05万元、7,722.09万元、5,145.50万元、3,711.69万元。其中，工业互联网、智慧城市、智慧交通行业板块实现营业收入同比增长79.48%、69.57%、49.25%。感谢您的关注！
问题2：请问公司2023年营业收入较上年同期增长30.90%的原因是什么？</td></tr>
</table>

	回复：尊敬的投资者，您好！2023年公司营业收入同比增长主要是因为公司所处工业互联网行业快速发展，下游终端应用市场需求稳步增长；另外公司在报告期内初步实现从产品型企业到端到端全栈式产品解决方案型企业的发展，由过往单一的通信产品提供商转变为场景化的软硬件产品解决方案提供商，助力公司订单开拓能力和市场竞争力进一步增强，公司订单保持稳定且持续增加，营业收入较去年同期稳步增长。感谢您的关注！ **问题 3：袁总您好，我想了解公司 2023 年度销售费用较上年变动情况，以及原因？** 回复：尊敬的投资者，您好！2023年度，公司销售费用为5,633.42万元，较上年同期增长21.80%。销售费用增长的主要原因是公司基于战略布局，进一步加大营销资源投入，优化营销渠道布局；以及实施2022年限制性股票激励计划等导致职工薪酬、宣传推广费和股份支付费用增加所致。感谢您的关注！ **问题 4：请问公司的产品在储能场景下有哪些应用及主要解决什么问题？** 回复：尊敬的投资者，您好！新型储能是电力保供和电力系统稳定运行的关键环节，公司在储能电站并网、实时通信控制、储能系统集成化方面为客户提供智慧储能工业互联解决方案，目前公司在大储、商储方面有较好的市场选配度，处于储能数字化第一梯队。目前公司在储能方向上有两个课题，一个是现在正在推广的工商储解决方案和储能电站联网解决方案，这一块的设备已经比较成熟，在大量销售，目前也在不断拓展新客户。另一个是公司正在打造新一代的储能方案，主要是为未来的虚拟电厂提供硬件层面的支撑，解决采集控制问题，可以大大提高采集效率和实时性。感谢您的关注！ **问题 5：2023 年公司海外市场营业收入情况如何？未来有何发展规划？** 回复：尊敬的投资者，您好！2023年度，公司海外市场业务实现营业收入4,667.45万元，同比增长20.51%。目前公司产品的销售额在德国、意大利、西班牙、巴西、韩国、奥地利、埃及、阿根廷、英国、越南、泰国等多个国家和地区已实现稳步增长。未来公司计划在海外设立办事处，并

	不断加快海外市场渠道的布局与拓展，统筹制定海外战略规划和市场策略，建立海外直营渠道，加大市场调研力度与人力资源投入，力求实现国内和海外双轮驱动、快速发展。感谢您的关注！ **问题6：按照产品结构划分，公司2023年度主营业务收入主要来源于哪几类产品？营收较上年同期增长变动情况如何？** 回复：尊敬的投资者，您好！公司 2023 年度主营业务收入的主要来源为工业交换产品、解决方案业务和工业网关及无线产品，占整体主营收入的 99.31%。其中，工业交换产品实现收入 31,035.69 万元，占主营收入比重为 72.13%，收入较去年同期增长 21.64%；工业网关及无线产品实现收入 5,223.99 万元，占主营收入比重为 12.14%，收入较去年同期增长 9.32%；解决方案业务为 2023 年新增业务线，2023 年公司初步实现从产品型企业到端到端全栈式产品解决方案型企业的发展，由过往单一的通信产品提供商转变为场景化的软硬件产品解决方案提供商，2023 年度解决方案业务收入为 6,473.57 万元，占主营收入比重为 15.04%。感谢您的关注！ **问题 7：公司 23 年综合毛利率有所下降，市场是否发生了预期变化？** 回复：尊敬的投资者，您好！2023 年度，公司初步实现从产品型企业发展为端到端全栈式解决方案型企业，由过往单一的通信产品提供商转变为场景化的软硬件产品解决方案提供商。2023 年度公司综合毛利率 56.94%，较 2022 年度减少 1.26%，主要系报告期内销售增长和产品结构变化所致。除了新增的解决方案业务外，其他产品销售毛利率较为稳定。感谢您的关注！ **问题 8：请问公司目前在供应链国产化上进展如何？重点产品完成了100%国产化吗？尤其是与芯片相关的产品，是否会面临卡脖子问题？** 回复：尊敬的投资者，您好！公司紧跟国产化发展大趋势，2023年公司推出了机架式全国产化串口服务器产品，产品全面采用国产化芯片技术方案打造，从硬件、软件层面实现真正自主可控。且公司在研项目中的全国产化串口服务器项目和全国产化交换机项目都正处于开发阶段，希望能够开发完全自主可控的串口服务器产品，完成对国外元器件的全国产化替代以及实现低成本全国产化系列交换机的研发和批量制造。具体情况请查阅公司于2024年3月27日在指定信息披露平台上披露的《2023年年度报

	告》。 芯片国产化浪潮趋势势不可挡。目前公司芯片相关产品不存在卡脖子的问题，公司关键芯片的替代工作正在持续推进中，公司会综合考虑客户及行业市场当下、未来的需求、产品适配的稳定性、替代成本总价等因素推进。感谢您的关注！ **问题 9：请问公司拓展海外市场主要卖的是什么产品？今年对海外市场拓展以哪几个地区为重点？** 回复：尊敬的投资者，您好！公司在海外市场的主打产品也是工业以太网交换机、嵌入式工业以太网模块、设备联网产品、工业无线产品等。目前公司产品的销售额在德国、意大利、西班牙、巴西、韩国、奥地利、埃及、阿根廷、英国、越南、泰国等多个国家和地区已实现稳步增长。公司在海外客户中有良好的口碑和认可度，未来公司海外市场将继续巩固、拓展前述国家和地区。感谢您的关注！ **问题 10：目前外销毛利率为 52.79%，比内销 57.53%要低，这部分原因是什么？** 回复：尊敬的投资者，您好！公司国外市场毛利率比国内市场毛利率略低的主要原因是公司在国内市场采取以直销为主、经销为辅的销售模式；而公司海外业务采用直销和代理商经销相结合的模式，所以毛利率会相对略低。感谢您的关注！
附件清单（如有）	无
风险提示	公司郑重提醒广大投资者，以上如涉及对行业发展趋势、公司发展战略规划、未来经营情况等内容的预测，不能视为公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证。有关信息请以公司在指定信息披露媒体《上海证券报》、《证券时报》以及上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的相关公告为准，敬请广大投资者注意投资风险。
日期	2024年4月11日