

证券代码：688175

证券简称：高凌信息

珠海高凌信息科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-010

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称	开源证券、申万菱信基金、财通资管
时间	2024年12月24日 16:00-17:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：冯志峰 董事会秘书、财务总监：姜晓会
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、军队体制改制对军用通信业务的影响预计什么时候能够消除？如何展望军用电信网通信设备业务明年的景气度？</p> <p>答：受军队体制改革影响，今年采购订单落地相对滞后，但是在高技术战争环境中，军事通信技术在信息化战争中是决定胜负的重要因素，我们对未来预期还是比较乐观的。</p> <p>2、IMS全网元系列产品和传统程控通信产品相比有哪些优势？</p> <p>答：与传统的程控通信产品相比，IMS（IP多媒体子系统）主要优势体现在以下方面：（1）承载、控制、业务三层分离，扩展性强，资源复用率高；（2）基于IP的承载方式，能够充分发挥光缆网和IP通信网的覆盖优势，具有接入灵活的特点；</p>

(3) 在语音通信的基础上，还可以支持视频、会议、消息等多媒体功能，符合未来发展的需求。

3、公司数字程控交换机市场份额较高，如何预期IMS产品的市场份额？

答：首先，国内获得IMS入网证的企业总数不超过10家，而能在军队行业做同类业务的企业则少之又少。再次，公司自主研发的具备内生安全属性的IM04核心网产品已于2024年6月份完成全网元产品的首单突破，这是高凌信息全网元IMS产品首次在国防客户中的应用，示范效应明显。同时IM04系列的接入网产品（UG统一网关、AG用户接入网关）也通过基层单位自主采购模式陆续进入军工通信市场；公司的IMS产品不同于公网产品，其具备满足军事应用的定制功能开发，因此更具竞争力。

综上，如后续军用IMS网络建设启动，公司有信心也有能力拿到较理想的市场份额。

4、IM04 核心网产品完成首单突破后续订单预期？

答：军工通信业务方面，公司自主研发的具备内生安全属性的IM04核心网产品已于2024年6月份完成全网元产品的首单突破，这是高凌信息全网元IMS产品首次在国防客户中的应用。后续军队IMS通信网建设要看十五五规划。当前我们还在继续跟踪部分使用单位的具体需求并加快实现项目转化。

5、内容安全和环保物联网业务的发展情况？

答：环保物联网业务方面，根据生态环境部相关政策，到2025年地市级及以上城市全面实现功能区声环境质量自动监测，近两年的噪声监测项目有望持续增长，后续市场预期向好。网络内容安全业务方面，行业客户需求的释放主要受制于资金不足，后续随着支持政策落地，《反电信网络诈骗法》颁布实

施后催生的需求将逐步转换成项目订单，趋势长期向好。

6、2024年前三季度毛利率波动较大的原因？

答：2024年前三季度毛利率出现较为显著的波动情况，主要原因是军用电信网通信设备业务板块的结构性调整所带来的影响。

这种业务结构的临时性调整，短期内造成了毛利率波动，是我们为了应对当前市场需求变化、优化产品结构中的一个过程。

7、收购欣诺通信的背景和原因？后续收购的时间节奏？

答：背景：双方存在业务合作。双方在电信网和互联网方面的技术和产品互补性非常强。

公司计划收购欣诺通信，主要基于以下考虑：

（1）拓展公司产品布局，提升市场竞争力。公司的核心能力在电信网侧，欣诺通信的核心能力在互联网和移动互联网侧，两家公司在技术和产品层面高度互补。通过本次交易，通信业务方面，公司可形成从语音交换到光传输再到数据通信领域，基本涵盖通信网络架构中的核心能力；网络安全业务方面，公司可形成横向覆盖电信网、移动互联网和互联网三大网域，纵向涵盖语音采集、网络流量采集、有害语音识别与管控、有害网络内容识别与管控、通信大数据分析等全层级的网络空间综合治理解决方案。

（2）整合欣诺通信客户资源，拓展下游应用领域。通过本次交易，公司通信业务、网络安全业务可借助欣诺通信的市场布局快速切入电信运营商等民品市场，拓展公司收入来源；与此同时，欣诺通信的网络通信和网络安全产品亦可在公司的销售渠道和客户群体中进行市场开发。

（3）提升技术实力，推动产品的创新升级。公司与欣诺

通信具有较好的技术互补关系，本次交易整合完成后，公司可与欣诺通信共享研发资源、实现技术互补及联合创新。同时，欣诺通信现有的一系列网络通信及网络安全产品，均可针对高安全诉求的应用场景开展拟态化改造，有助于公司将拟态防御技术快速拓展到行业应用场景。

(4) 拓宽公司收入来源，增强股东回报能力

本次交易完成后，欣诺通信将成为公司的子公司，纳入公司合并财务报表范围，有助于公司进一步拓展收入来源，提升整体经营业绩和股东回报能力。本次交易是公司提高资产质量、增强可持续发展能力的积极举措，将进一步扩大公司业务范围和优势，提高公司竞争力，符合公司和全体股东的利益。

当前刚审计、资产评估等工作尚处在起步阶段，公司将积极推进相关事项依法有序进行，依法及时履行信披义务，敬请广大投资者关注公司后续公告，并注意投资风险。

8、欣诺通信与公司的协同效应体现在哪些方面？

答：公司与欣诺通信均属于通信和网络安全行业，处于新一代信息技术领域，双方在产品与技术、研发、供应链及市场资源等多方面均具有协同性：

(1) 在产品与技术方面，双方的产品线可以互补，提供更加全面的解决方案。公司的拟态技术可以应用于欣诺通信的通信与网络安全产品上，更好地满足客户对通信安全、设备稳定运行的诉求；公司的IMS核心网元设备和接入设备可以与欣诺通信的城域波分产品、数据中心交换机等数据通信产品相结合，提供涵盖通信网络各层级网络架构建设所需的产品解决方案。

公司的电信网有害信息的识别与管控相关产品可以与欣诺通信的汇聚分流设备和DPI设备相结合，为用户提供可覆盖电信网、移动互联网和互联网网域的，具备数据采集解析、有

害电话/短信/网址/APP等有害信息识别、实施封堵拦截等能力的网络空间综合治理解决方案，提升电信网络诈骗防范治理、社会综合治理等应用的效果。

此外，通过整合双方的技术和产品，可以为客户提供从硬件设备、应用软件到平台服务和安全保障的全方位解决方案，提升市场竞争力、客户满意度、客户粘性。

(2) 在研发方面，双方可整合研发团队，优化资源配置，提高研发效率。双方在行业调研、需求共享、硬件设计、通信网络协议解析、通信大数据分析等方面需求一致，在高速电路设计技术、基于FPGA的高速数据处理技术、大数据治理、大数据分析、语音/图像识别、基于大模型的内容识别等方面技术共通性较高。双方可共享研发资源、优化技术投入，包括研发团队协同，整合双方的研发团队，优化人力资源配置，提升研发效率；共享技术平台和研发工具，避免重复开发，节约研发成本；联合创新，共同开展前沿技术的研究和应用，保持技术领先优势等。

(3) 在供应链方面，双方可进行供应链资源整合，降低成本，如通过集中采购获得更优惠的采购价格，降低采购成本；整合供应链管理体系，提升供应链的响应速度和效率；本次交易后，可以深化双方供应链的合作，包括但不限于共同开发解决方案，满足客户的多样化需求。

(4) 在客户资源方面，双方可在各自优势领域形成产品交叉销售。公司的客户以国防单位、政府单位、科研院所以及军工企业为主；欣诺通信主要面向电信运营商、政企用户等客户群体。在通信领域，公司一方面可以依托欣诺通信的运营商资源，实现其通信产品在民品赛道的布局，另一方面可将欣诺通信的通信产品拓展至运营商市场以外的业务领域。欣诺通信亦可借助其在运营商市场的多年耕耘，开发上市公司IMS核心

	<p>网元设备和接入网设备在民品市场的销售与应用。在网络安全领域,公司与欣诺通信在共同客户资源上可以通过统一市场营销策略,整合营销资源,提升市场推广效果;在各自优势的客户行业领域,可以通过丰富产品矩阵和延长服务链条,提升客户满意度,加强市场竞争力。</p> <p>9、欣诺通信如何在运营商侧实现份额提升?</p> <p>答:从欣诺通信自身而言,在已有的竞争领域,欣诺通信产品与行业内头部企业竞争对手相比,在达到同类产品的性能同时,性价比更有优势;同时,欣诺通信不断针对网络演进的智算中心、数据中心互联设备实现对新市场的拓展。</p> <p>从上市公司而言,公司已有反诈综合解决方案在中国电信、中国联通、广电等运营商处实现业务突破,这些产品可导入欣诺通信,通过欣诺通信已有的渠道持续拓展市场份额。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单(如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年12月24日</p>