

证券代码：300638

证券简称：广和通

深圳市广和通无线股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-002

投资者关系活动类别	<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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	博时基金 柏正奇 博时基金 陈伟 大成基金 吴希凯 东证资管 张明宇 汇添富 张朋 平安基金 朱春禹 睿远基金 杨维舟 天风证券 唐海清 兴全基金 沈安妮 招商证券 余俊 招商证券 张皓怡
时间	2021年4月27日 10:00-11:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 张天瑜 副总经理、董事会秘书 陈仕江 证券事务代表 曹睿
投资者关系活动主要内容介绍	一、董事长对公司发展作简要介绍 受益于万物互联的趋势，公司在2020年以及2021年Q1都取得了比较好的发展。公司深耕模组领域多年，在移动支付、移动办公、车联网等物联网领域都有非常丰富的技术沉淀和积累。 去年因为疫情影响，海外居家办公的需求兴起，公司PC业务增长

比较明显。公司通过参股公司锐凌无线收购的 Sierra 海外车载业务也在去年顺利完成交割，目前锐凌无线运营状况良好。公司国内的车载业务去年销售规模几千万，今年希望能做 3-4 个亿，未来国内车载市场我们一定要进入第一阵营。现在 Cat1 出货量也很大。万物互联，会有很多新的场景出现，靠我们自己的直销团队比较难覆盖，因此我们还要借助渠道力量，来实现杂散的 IOT 领域的覆盖。

整体来讲，我认为模块的定位是芯片行业化应用的关键部件，对于模组企业来讲最关键的还是要做高端的、技术含量高、附加值高的产品。

二、提问环节

1、请问张总：目前公司的盈利水平在同行业里面比较好，公司这么多年在快速扩张的过程中如何做好管理？

我认为一个优秀的企业除了产品和技术能力很强外，组织能力也必须要非常强。这几年公司发展非常迅速，组织能力建设也是我们的工作重点。我们每年除了投研发和销售以外，还要投 IT 信息化建设、员工培训、管理层的管理能力提升等。现在公司的信息化系统已经基本完成优化，从研发的 PLM 系统到 ERP 管理系统都完成了升级。我认为公司发展到现在这个阶段，一定要有强大的中后台支撑。我们在管理层管理能力培养、人才架构梳理和应届生培养上面也都坚持投入，要寻求组织跟随公司的发展同步成长。

2、公司去年参与收购了 Sierra 的车载前装业务和资产，张总您认为中国公司跨境并购要如何实现 1+1 大于 2 的效果？

公司去年通过参股公司锐凌无线完成了对 Sierra 车载前装业务的收购，作为老牌的模组企业，Sierra 有自己的技术沉淀和积累，在车载领域的技术优势比较明显，而且国内和国外车载模组的技术路线也有一些不同。去年交割完成之后，锐凌无线独立运营这块业务，广和通和锐凌之间的技术交流非常紧密。另外，广和通在供应链上有自身的优势，现在我们在给锐凌无线提供一些供应

链服务来降低锐凌的供应链成本。双方在技术和供应链的协同效应比较明显。

3、请问过去 1-2 年公司的整机业务和渠道业务发展如何？

我们去年在上海成立子公司从事整机及解决方案业务，目前已经有一些项目在做了，是我们生态链的补充。渠道建设是我们一直在做的，尤其今年的特殊环境下可能会更好做。因为我们直销做的非常好，所以渠道还是有些压力，今年我们在渠道上也增加了一些有多年从业经验的人员布局，希望能够把渠道的规模做起来。

4、请问公司在海外渠道和网关布局晚的原因是什么？

两个主要原因，一是布局的问题，网关业务确实布局比较晚。二是人才的问题，主要客户还是美国和欧洲的一些网关企业，今年公司也加大了在海外营销团队上的投入，海外运营商的渠道要做起来，我们相信今年会有比较大的空间。

5、海外业务除了 PC 和车之外，公司看到的其他应用场景在哪里？

网关是海外比较确定的一个场景，现在海外网关的需求主要集中在 4G 高速和 5G，产品单价都相对较高。除此之外，5G 的其他应用，如工业互联网等，我们也在看。

6、我们看到同行业有友商自建工厂，张总您怎么看？公司也会考虑建厂吗？

在万物互联的背景下，现在看模块业务虽然还没到天花板，但我们还是要考虑未来的发展方向。有的友商可能会往制造业延伸。制造这个环节，我们认为专业的加工厂更有降成本优势，所以公司更多的往高毛利的服务、整体方案等方向延伸，公司现在也成立了相关的子公司孵化新的业务。公司整体的发展方向还是跟海外企业类似，往生态链上高毛利的场景布局。

7、公司未来两三年重点要做好哪些领域？

短期来看，未来两到三年，我们希望能做到模块行业的老大，无论是从营收规模还是盈利规模来看。要实现这个目标，首先我们要把车载业务协同好，同时还必须把产业链布局好，物联网提供

	了很多生态，我们要在这个基础上找到我们优势的地方，积极布局。
附件清单（如有）	无
日期	2021年4月28日