

广东通宇通讯股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	☐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
参与单位名称	浙商证券；华福证券；华西证券；长江证券；兴业证券；长城证券；德邦证券；东兴证券；山西证券；中银国际证券；华泰证券；西部证券；招商证券；国泰君安证券；天风证券；西南证券；民生证券；东方财富证券；广发证券；中信建投证券；财通证券；农银汇理基金；诺德基金；百嘉基金；信达澳亚基金；南华基金；宏利基金；中航基金；长盛基金；蜂巢基金；西部利得基金；金豆子资管；鸿运私募基金；深圳市华皓汇金私募；东莞榕果投资；运舟私募基金；康曼德资本；上海银叶投资；上海极灏私募；山楂树投资；熵盈私募；健顺投资；上海嘉世私募；宁波三登投资；创富兆业金融；金之灏基金；禅龙资管；耕霖(上海)投资；前海汇杰达理资本；匀升投资；深圳茂源财富；前海旭鑫资管；上海磐稳投资；乾锦豪资管；趣时资管；上海毅远私募；上海长见投资；三鑫资管；金字塔投资；和谐健康；长城财富资管；太平资管；亚太财险；生命资管；建信金融、约牛证券投资咨询；展向资产；申银万国证券研究；华曦资本；进门财经科技；恒阔投资；博众智能投资；粤佛私募基金管理(武汉)有限公司；汇正财经；炼金聚信投资；中财招商投资；创南工程；黑石投资；广东壹宸科技有限公司；成都恪赛科技有限公司；Inpsur Capital
时间	2025 年 4 月 28 日
地点	公司会议室

公司接待人员 姓名	吴中林 董事长 黄华 董事会秘书 李加军 财务经理 张炜亮 投资者关系经理 邓家庆 证券事务代表
投资者关系活动 主要内容介绍	公司于 2025 年 4 月 28 日接待参与本次调研活动的机构，主要活动内容如下： 一、介绍公司基本情况、2024 年度业务开展情况和 25 年战略规划。 二、2024 年年度报告及 2025 年一季度财务数据解读。 三、投资者互动交流 1、请公司简要分析下一季度的收入和利润增长的主要驱动因素，国内和国外的收入占比情况，以及未来是否可持续？ 答：一季度的高速增长来自多个因素；第一是海外的整体收入占比从 2024 年全年的 36%，上升到一季度的 53%，主要来自于中东各国、迪拜、阿联酋、东南亚和俄罗斯市场等，东南亚处于 4G 和 5G 的建设高峰期，叠加海外微波天线，高毛利产品的出口数量出口放量；第二，主要是卫星通信业务的贡献，卫通产品和地面站交付加速，目前已交付约 12 个站，以及星载天线订单落地，叠加 Micro Wi-Fi 等终端产品的海外认证通过，将带来了增量的收入；第三，有赖于我们传统业务的韧性，国内业务虽受运营商投资放缓影响，同行业公司运营商业务同步有 30~50%的下滑，而我们通过降本增效定以及定制化天线，如新业务卫星通信类产品，维持了我们的毛利的相对稳定。 海外收入占比方面，我们一季度海外收入占比提升至 53%，全年为预计将维持在一个比较高占比的比例。 2、公司也提到了在 2025 年会持续加大一个研发投入，想问一下研发的成果如何体现在当前的业务和产品里面？然后另外在未来的规划里面，我们研发的重点方向有没有哪些变化？

	答：谢谢，我们的研发去年投入了 8%的收入，达到了 9,603 万，今年我们将继续加大投入，主要投入在几个方面，第一是我们的卫星通信方面，加大投入后，有可能突破低轨跟高轨卫星的互联技术，包括我们的地面站天线，还有我们的星载相控阵天线以及 MACRO Wi-Fi。以实现空天地一体化覆盖，并加强 5G-A 通感一体化天线的研发，支持低空经济多项应用场景。此外，公司将启动对卫星通信产业链核心技术芯片、T/R 组件、上下变频器的研发，并通过投资强化在卫星通信领域的闭环。这些投入基于公司对未来卫星通信及 6G 发展方向的看好。 3、公司在传统业务领域有哪些新的增长亮点以及 5G 通感一体化天线的推进情况？ 答：在传统业务方面，公司通过市场和技术两个维度进行开拓，其中新产品如高效绿色天线显著提升了产品效率，并在欧洲、北美、日本等高端市场获得竞争优势；该产品应用铝腔体替代了铜电缆，在能效上有 70%以上的提升，在欧洲市场有较大的需求。此外，公司在东南亚一带一路国家加大了低成本产品的开发和市场投入，从而实现海外市场的增长。在通感一体天线业务上，公司主要与国内几家大型系统设备厂家合作，并在海外市场如南美、东南亚等地加大了市场拓展力度，整体预测传统业务将实现增长。特别是在 5G 通感一体化天线方面，公司已交付 2000 面天线，后期还有近 1 万面的交付计划，随着低空经济政策落地和规则落地，该业务有望进一步增长。 4、公司在卫星通讯市场的具体布局有哪些成果？ 答：公司在卫星通讯民用市场已占据领先地位。围绕卫星地面站、卫星通信载荷天线及卫星应用终端等空-地-端方向进行产品研发和产业布局，卫星通信业务 24 年全年收入达 4,280.02 万元，地面站方面实现小批量交付，今年新中标项目正在建设中。同时，四月份成功成为垣信应用终端设备采购项目的中标候选人，加上在蓝
--	---

箭鸿擎的布局，公司已在国家前三大卫星星座发射计划中都有布局。预计未来 3 年国家加速卫星互联网组网的进程中，公司将处于很好的发展优势。

5、公司参股蓝箭鸿擎在合作业务和技术交流方面取得了哪些实质性进展？

答：蓝箭鸿擎是国内唯三有万颗卫星发射计划的公司之一，拥有鸿鹄星座计划，申报了 1 万颗卫星。公司投资参股北京蓝箭鸿擎科技公司以强化协同效应。鸿鹄星座的整星制造和载荷由蓝箭鸿擎完成。目前正进行新一轮融资，国家基金，雄安国资等资本已参股。未来蓝箭鸿擎将加速融资并推进鸿鹄星座发射规划，作为股东方我司将同步加强与其在星地通信端的业务合作。

6、公司在未来 3 到 5 年的整体战略规划是什么？如何平衡传统通信业务与微信通信业务的发展资源分配？

答：未来几年，公司将加大对高端市场的开拓和技术同步推进，布局海外市场如欧洲、加拿大、日本以及美国市场，提供符合爱立信和诺基亚等国际运营商要求的产品。同时，在南美各国、墨西哥、印尼等国家进行长期投资和市场耕耘。对于传统业务，将减少国内运营商投资下滑带来的影响。而对于新业务，公司将聚焦卫星产业、6G 和低空领域，利用海外市场优势帮助国内卫星制造公司和通信载荷公司开拓市场，并推广相控阵终端技术在其他行业的应用，如高铁、航空及海事等。此外，公司还将加大对卫星天线系统尤其是相控阵天线系统的研发力度，以满足日益增长的市场需求。

7、关于新品 MACRO Wi-Fi，公司是以何种形式推向市场的，是与运营商合作还是零售渠道？

答：该产品在三月份的巴塞罗那全球通信展上全球首发，底层逻辑修改了 Wifi 协议，这款产品最初定位主要针对发展中国家市场，在海外卫星运营商中推广，帮助这些国家解决村村通问题，通过卫星网络提供 Wi-Fi 覆盖，旨在解决当地政府应急部门的需求。

	但在正式发布后，更多的其他客户也对该产品的应用产生了兴趣，如非洲 ISP（网络业务提供商）公司、东欧固定运营商以及多国固网运营商，他们计划将其作为补充或无线接入手段，以及网络服务的最后一公里解决方案。 8、对于 MACRO Wi-Fi 产品接洽的新客户，预计多久能形成批量采购？ 答：形成批量采购预计会在下半年，第三季度末可能会开始上量，现在仍处于小批量样品测试阶段。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 4 月 28 日