

证券代码：002238

证券简称：天威视讯

深圳市天威视讯股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过全景网“投资者关系互动平台”和价值在线以网络远程方式参与本次业绩说明会的投资者
时间	2025年5月9日周五 15:00-17:00
地点	网络远程
上市公司接待人员姓名	董事长张育民；财务总监韩正辉；董事会秘书王晓芹； 独立董事毕晓婷
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问题 1、领导，您好！我来自四川大决策 请问，公司业绩下滑非常明显，业务条线较多，哪些方向是公司未来发展的重心？</b></p> <p>答：面对市场激烈竞争，有线网络产品服务业务经营高度承压，在有线电视业务和宽带业务方面，公司以宽带为抓手、持续固移产品融合力度，力争用户体量稳步增长；充分发挥公司全光宽带网络覆盖的资源优势，锚定宽带刚需市场，加大推动 5G 业务和千兆光网的融合力度。同时，公司积极推动战略转型，定位成为领先的智慧广电运营商和智慧城市服务商，积极构建“新基建、新政企、新商业、新文化”（“四新”业务）四足鼎立的发展格局。但考虑到业务转型风险，公司积极组织内外部力量对业务转型进行充分的市场论证、制定详细周密的实施规划、识别风险点，提前做好预防措施；IDC 业务积极在金融、互联网、人工智能、文化传媒等领域寻求突破发展；同时，公司积极探索多元化投资，寻找适宜标的，为公司构建多元、健壮的结构赋能。</p> <p><b>问题 2、什么导致 24 年利润大幅下滑</b></p> <p>答：您好！归属于上市公司股东的净利润同比减少的主要原因：1、受用户消费习惯、市场变化等影响，公司传统有线电视、宽带业务收入及工程类收入下降；2、固定资产增加，折旧费用相应增长；3、计入本年损益的政府补助减少；4、因税收政策变化导致递延所得税费用增加。感谢您的关注！</p>

**问题 3、现在公司的各个业务占比是多少**

答：您好！公司 2024 年年报已披露相关数据，具体请详见 2024 年年度报告第三节 管理层讨论与分析 四、主营业务分析 2、收入与成本，感谢您的关注！

**问题 4、领导您好，请问公司在 2025 年的市场份额有何变化？**

答：您好！在有线电视业务和宽带业务方面，公司 2025 年计划以宽带为抓手、持续固移产品融合力度，力争用户体量稳步增长。数字电视业务优服务、强体验，丰富大屏节目内容资源，以优质免费节目引流，同时优化电视操作便捷性，提升用户体验，稳固现有基础用户同时拉动电视用户不断回流。宽带业务优产品、拓渠道，充分发挥公司全光宽带网络覆盖的资源优势，锚定宽带刚需市场，加大推动 5G 业务和千兆光网的融合力度，提升光纤宽带业务的市场占有率。

**问题 5、请问公司近两年业务方向怎么规划**

答：公司积极推动战略转型，定位成为领先的智慧广电运营商和智慧城市服务商，积极构建“新基建、新政企、新商业、新文化”（“四新”业务）四足鼎立的发展格局。市场运营方面，以技术创新为引领，结合市场需求，深耕金融、互联网、人工智能、智能驾驶、政务、物流、文化传媒等重点领域；业务规划方面，完善 IDC 增值业务产品体系，优化产品内容及丰富产品应用领域，规划部署产品落地拓展方案；运维保障方面，提升数据中心自主运营软实力。具体详见公司 2024 年年度报告第三节 管理层讨论与分析 “十一、公司未来发展的展望” “（二）公司 2025 年经营计划”和“（三）可能面对的风险及应对”。

**问题 6、领导好！随着行业竞争的加剧，公司如何应对来自其他通信运营商的竞争？有哪些差异化竞争优势？**

答：尊敬的投资者您好！公司面临的竞争风险主要有：有线业务发展持续承压、业务转型风险、广电 5G 市场竞争白热化、前沿人才队伍储备不足。应对措施如下：有线业务以宽带为抓手，持续固移产品融合；业务转型进行充分市场论证、制定规划、识别风险，IDC 业务寻求突破、强化增值服务；广电 5G 以固移融合业务为营销重点，打造新产品，针对不同用户推出策略，强化物联网场景创新；加快创新型人才队伍建设。公司的差异化竞争优势主要是：本地竞争优势、技术能力优势和运营与服务能力优势，公司扎根深圳地区，运营能力行业领先，有丰富资源和核心团队，坚持以用户为中心，打造高质量服务体系，通过多种举措增强竞争力。感谢您对公司的关注！

**问题 7、你们 2024 年的净利润为-280.95 万元，同比大幅下降 102.25%，请问公司如何评估这种亏损对未来的财务状况和经营战略的影响？**

答：您好！公司 2024 年业绩对公司未来的财务状况和经营战略不构成重大影响，公司 2025 年计划实现归属于母公司所有者的净利润 0 元，较 2024 年-280.95 万元减亏 100.00%。公司未来将通过优化业务结

构、加强成本控制、提升用户服务等措施推动新质生产力发展；公司将聚焦公司主业，在符合公司战略定位、契合“新基建、新政企、新商业、新文化”四新业务格局的领域，通过多元化投资方式进行业务创新，支持公司向新质生产力方向转型升级。围绕产业资源搭建生态圈，积极在算力产业、人工智能+、文化科技、低空经济等新兴投资领域进行探索。感谢您的关注！

**问题 8、请问公司打算如何提升核心业务的盈利能力？**

答：您好！公司计划在公众业务方面以宽带业务为抓手，通过提升大带宽产品用户占比、高价值宽带产品用户占比，持续优化宽带业务用户结构；在政企业务方面重点拓展酒店、养老机构及应急广播项目，挖掘“智慧+”领域机遇；数据中心业务深耕金融、互联网等重点领域客户，公司也将推进 IDC 销售及增值服务，同时充分利用 AI 技术与公司业务相结合，降本增效，提高公司盈利能力。感谢您对公司的关注！

**问题 9、天威视讯在 2024 年度营业收入下降 11.82%的主要原因是什么？公司采取了哪些具体措施来应对这一挑战？**

答：您好！公司 2024 年度营业收入下降营业收入同比减少的主要原因是：1、受有线数字电视、宽带用户数量期间波动及组合产品用户 ARPU 值下降影响，公司基本收视费收入、宽带业务收入减少；2、受业务形态转型、经营模式优化调整影响，控股子公司深圳宜和股份有限公司销售收入下降；3、工程项目受阶段性波动影响减少。公司未来应对措施详见公司 2024 年年度报告第三节 管理层讨论与分析“十一、公司未来发展的展望”“（二）公司 2025 年经营计划”和“（三）可能面对的风险及应对”。感谢您的关注！

**问题 10、公司在 2024 年度计划实现营业收入 13.92 亿元，请问公司管理层在接下来的时间里将采取哪些策略来确保这一目标的实现？**

答：您好！公司未来应对措施详见公司 2024 年年度报告第三节 管理层讨论与分析“十一、公司未来发展的展望”“（二）公司 2025 年经营计划”。感谢您的关注！

**问题 11：在市场竞争加剧的情况下，天威视讯在 2024 年度的用户数量和业务拓展方面有哪些具体成果？公司如何应对用户流失和市场竞争？**

答：您好！2024 年，公司聚焦主责业务，积极培育新质生产力，面对复杂严峻的外部形势挑战，公司推动业务保稳提质，为实现“四新”产业均衡发展目标注入了可持续的发展动能。截止 2024 年 12 月 31 日，公司拥有的有线数字电视用户终端数为 127.75 万个，同比增长 1.75%；有线电视超高清（4K）用户终端数为 102.67 万个，同比增长 2.33%；有线宽带缴费用户数为 57.52 万户，同比增长 2.53%。公司未来可能面对的风险和应对措施详见公司 2024 年年度报告第三节 管理层讨论与分析“十一、公司未来发展的展望”“（三）可能面对的风

	险及应对”。感谢您的关注！
附件清单(如有)	
是否存在未披露重大信息情况	不存在未披露重大信息的情况
日期	2025. 5. 9