

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	普赞普基金 陈柯帆 深圳潮商投资集团有限公司 张镇江 前海中融银泰资本 陈达科 香港宝利证券 张宜林 宁波鑫享世宸投资 任嘉辉 卓商资本控股 李宁 山东中邦私募基金 姚宏伟 普宏投资 覃大普 国元期货 周子维 曾妹 懿德财富（深圳）投资 项欣 深圳诺辉岭南私募 巫泽霖 优美利投资 何芳 中山市源品链管理有限公司 陈均庆 瀚鑫私募证券投资基金 梁纯杰 君择控股 邓立君 华福证券 闫燕燕 广东君心盈泰投资 高盛汇金（深圳）投资 陈文发 明德资本 陈振明

	前海中融银泰资本 陈达科 懂私募 刘福全 刘海军 个人投资者：李定安 杨思美 张久恒 杨夏 林宜国
时间	2025 年 11 月 7 日
地点	公司会议室
公司接待人员 姓名	黄华 董事会秘书 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 11 月 7 日接待参与本次调研活动的机构，主要活动内容如下： 一、参观公司展厅、测试暗室、微波天线车间、5G 天线车间。 二、公司简要介绍主营业务产品、发展历程及未来发展规划，与参会机构座谈交流。 1、问：公司基本业务介绍？ 答：公司专业从事通信天线及射频器件产品的研发、生产及销售，产品主要包括基站天线、射频器件、微波天线等。公司为移动通信运营商、设备集成商提供通信天线、射频器件产品及综合解决方案。公司产品可满足目前国内外 2G、3G、4G、5G 等多网络制式的多样化产品需求，公司在移动通信天线领域处于行业第一梯队，具备较强的市场竞争力。近年来，公司战略布局卫星通信赛道，已构建起覆盖“星—地—端”全链条的产品体系，包括卫星通信载荷、地面站终端和终端应用三大类。 2、问：公司在成本管控的具体措施与取得的成效？ 答：公司主要通过优化供应链、提升运营效率及聚焦高毛利业务来改善盈利能力。公司通过强化供应链管理、降低原材料采购成本等一系列措施来持续优化成本结构。2025 年上半年，这些成本管控举措已取得成效，并推动了海外业务的增长。公司战略性地将资源向卫星通信、微波天线等高增长、高毛利的业务倾斜。其中，微波天线业务已成为公司当前毛利最高的业务板块。2025 年上半年，

	该业务收入约 1.19 亿元，毛利率高达 33%，占公司总收入的 22%。公司正逐步降低对低毛利传统业务的依赖，以优化整体盈利结构。 3、问：公司在卫星通信领域的具体布局及对卫星通信业务未来发展展望？ 答：资本布局方面，自 2024 年底以来，公司围绕卫星通信产业链关键环节，持续推进四项战略性投资部署：①出资 3000 万元参股卫星核心零部件企业鸿擎科技，强化上游关键部件布局；②联合武汉洪山国资成立湖北中洪通宇空间技术有限公司，深化政企协同与区域产业合作；③携手华真资本发起设立规模 5,000 万元的空天产业基金，首期 2,000 万元已完成对卫星通信核心企业上海京济通信的战略投资。④与深圳成电大为合作设立“常州市通宇致垣创业投资基金”，公司出资 1 亿元，该基金备案成立后拟投资于某低轨卫星互联网龙头企业，进一步完善公司在卫星通信全产业链的生态布局。 在产品布局方面，公司已建立覆盖“星—地—端”全链条的卫星通信产品体系，具体包括地面站终端、卫星通信载荷及卫星通信终端应用三大类。卫星通信载荷以支持 Ka、Ku 频段的星载相控阵天线为代表，已实现低轨通信卫星的小批量应用；终端应用则重点发展动中通天线，并成功拓展至跨境高铁（提供精确定位与高速乘客上网）、能源物联（为偏远地区电网、光伏系统提供物联网监控）及民航通信（机载天线）等新兴领域。 随着国家卫星互联网组网进程加速，公司凭借其深厚积累与全面卡位，有望在未来三年持续保持竞争优势，深度参与国家低轨卫星互联网建设。展望未来，公司认为卫星通信与低空经济等新赛道的深化，叠加海外市场的拓展，将共同推动前期投入转化为实质业绩，驱动公司迈入新一轮成长周期。 4、问：与同行相比，公司的竞争优势有哪些？ 答：与同行相比，公司的竞争优势主要体现在以下几个方面：
--	--

公司拥有扎实的技术积累和知识产权壁垒，截至 2025 年 6 月 30 日，已在射频通信领域拥有授权专利 700 多项，涵盖国际、发明及实用新型等多种类型；基于强大的研发实力，公司能够快速响应市场变化，高效完成新产品研发与测试；凭借可靠的产品质量与纵向一体化的精密制造能力，公司赢得了国内外众多通信系统运营商和设备集成商的认可，积累了长期稳定的优质客户资源；同时，公司积极拓展产品边界，除传统基站天线、微波、射频器件外，已布局新能源智能换电柜、卫星通信业务等新方向，构建了多元协同的产品格局。

5、问：对公司海外业务发展展望？

答：公司海外业务已成为驱动业绩增长的核心引擎，今年上半年海外收入规模首次超越国内，这一突破主要得益于公司在"一带一路"沿线国家、中东及东南亚等新兴市场的持续深耕。当前，公司在保持新兴市场稳健增长的同时，正加速开拓全球高端市场：与爱立信等战略客户的合作持续深化，并成功获得加拿大、澳洲等发达地区订单，目前正积极推进与诺基亚在欧洲的合作洽谈。值得关注的是，随着近期国际经贸环境出现积极变化，欧美市场对国内通信设备企业的准入条件逐步改善，公司正把握这一机遇，通过技术创新和本地化服务积极布局欧洲及北美高端市场。基于公司在卫星通信、5G-A 等前沿技术领域的积累，以及供应链体系的优化完善，预计未来欧美高端市场的突破将成为公司海外收入持续增长的重要支撑，并进一步优化公司盈利结构。公司将继续秉持"全球化运营，

	本地化服务"的战略，通过多元化市场布局降低经营风险，提升在全球通信基础设施市场的综合竞争力。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 11 月 7 日