

公司代码：688418

公司简称：震有科技

## 深圳震有科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	民生证券、交银保险资管、西部利得基金、国联基金、汇添富基金、海富通基金、深圳创富兆业、创金合信基金、上海趣时资管、中再资管、新华基金、上海涌津投资、申万宏源、易方达、汐泰投资、信见投资、天风证券、生命保险资产、鹏华基金、博时基金、融通基金、兆富投资、溪牛投资、长江证券、华商基金
时间	2024年10月31日-11月7日
地点	公司会议室、线上电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长 吴闽华 董事会秘书 薛梅芳 证券事务经理 高颖
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>第一部分 公司董事会秘书介绍公司基本情况</b></p> <p>2024年三季度经营情况介绍：</p> <p>公司2024年前三季度实现营业收入5.77亿元，较上年同期增长11.43%；归母净利润1,660.62万元，同比扭亏为盈。第三季度实现营业收入2.01亿元，较上年同期增长3.53%；归母净利润887.73万元，较上年同期增长206.33%。公司前三季度主要财务指标较上年同期有不同程度的改善，经营效益取得相对较好表现，公司经营情况整体呈现良好发展的趋势。</p> <p><b>第二部分 交流互动</b></p> <p><b>Q1：公司2024年前三季度业绩表现向好，从收入和净利润方面</b></p>

**简要说明一下原因？**

**A:** 收入有所增长，主要还是得益于海外业务的逐步恢复以及卫星互联网市场的开拓，相关产线的收入较上年同期相比略有增加，其中核心网系统收入增长较为明显。前三季度归母净利润同比扭亏为盈，主要系公司持续并严格实施了控本降费、提质增效等措施，同时公司项目交付的综合毛利率有所提升以及报告期内公司处置子公司获得的投资收益等因素，对归母净利润指标产生了积极影响。

**Q2：公司今年的综合毛利率水平较上年同期有所提升的原因？**

**A:** 公司前三季度综合毛利率有所提升主要还是由于收入结构优化调整的原因。公司前几年受客观环境因素影响，业务重心主要集中于数智网络及智慧应急系统项目，该产线的收入占公司主营业务收入比例较高，但同时该类项目系统集成类业务占据的比重较大，其外购软硬件占比较高，所以毛利率相对较低，平均在 35%左右。近几年随着海外市场的恢复，公司逐步调整战略布局，业务重心逐步向核心网系统、光网络及接入系统等版块转移，其中核心网系统大多为公司自研核心技术产品，在公司主营业务产品线属于高毛利产品，平均毛利率在 50%以上，个别项目的毛利率可以高达 70%甚至可能更高；光网络及接入系统业务的毛利率也比数智网络及智慧应急系统项目略高。所以产线收入的变化也带动了前三季度综合毛利率水平的提升。

**Q3：根据公司三季报显示，公司应付账款下降明显，是什么原因？**

**A:** 主要系报告期内公司处置原控股子公司深圳市震有智联科技有限公司及支付供应商到期大额货款所致，子公司处置情况可查阅公司于 2024 年 8 月 1 日在上海证券交易所网站（[www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)）披露的《关于放弃控股子公司优先增资权被动形成对外关联担保的公告》（公告编号：2024-034）。

**Q4：公司目前的海外业务模式是否考虑推广到更多的国家？**

**A:** 公司销售团队已在多个地区和国家进行市场开拓，尤其是在原有传统市场印度以及东南亚、中东和这两年新开拓的非洲市场上持续发力，加快海外业务的恢复。这些区域订单规模的逐步增长与项目的持续交付，会逐步夯实公司品牌在国际市场的影响力，公司会持续向更多的地区和国家开发新的市场，海外业务收入也将成为公司业绩的重要基石。

**Q5:** 请问公司未来 2-3 年期间，预期哪些业务领域会有比较亮眼的增长和发展机会？战略目标是否会有变化？

**A:** 公司目前的战略发展目标不变，仍然是坚持基础通信全球化和卫星互联网战略，坚持核心产品国产替代。预期的发展机会依然如我们年度报告所述：一是在海外公网业务，目前高传输速率的通信已成为社会的刚需，海外的市场空间还是比较大的，公司仍会持续不断地拓展海外市场的光网络及接入业务。同时，公司两家光通信子公司杭州晨晓科技股份有限公司、杭州依赛通信有限公司，在城域光传输和光接入业务领域聚合了多方的人才、技术和行业经验，对于公司光通信研发和市场开拓作出了比较大的支持，公司将利用自有资源，在巩固海外客户优势的前提下，进一步扩大公司在光通信行业的产业布局。二是在卫星互联网领域，近年来，公司坚持参与卫星通信的标准体系建设和方案论证设计，持续研究卫星互联网关键技术并进行了多方位布局，从地面站核心网到卫星载荷再到接入终端，均有相关研发投入与产品。未来公司也将更全面地参与到卫星互联网行业中，争取在现有业务线上开拓出更多市场份额，带动公司高质量发展。

**Q6:** 介绍一下公司在卫星互联网业务的应用场景？

**A:** 公司在卫星互联网业务领域的布局大致分为三类：一是地面组网业务，如地面站核心；二是卫星组网业务，如星载链路、星载 UPF；三是卫星的产业化应用、卫星的接入终端业务，如渔船、车载等终端，可以形成海洋捕捞、海上救援、地面救助或者气象采集等方面的应用。

**Q7:** 目前卫星发射进程延缓，公司对卫星互联网领域相关的业务

	<p><b>会有怎样的期望？</b></p> <p><b>A:</b> 即便目前发射进程相对延缓，但未来随着国内卫星互联网的建设进程，卫星覆盖仍然会逐步增长，市场空间会扩大。公司仍然会发挥自身技术优势，积极布局国内外卫星通信互联网相关产业链，争取未来深度参与市场。</p> <p><b>Q8:</b> 关注到公司与另一家公司在今年 8 月成立了“法谛（深圳）低空智能科技有限公司”，也关注到前不久公司与地区政府签署了战略合作协议，将合作推动当地低空经济等相关业务发展，想了解公司是不是要进入低空经济领域？公司在低空经济领域目前进展如何？未来如何展望或布局该市场？</p> <p><b>A:</b> 低空经济领域是重要的新质生产力，也是市场未来发展的一个重要方向，市场空间也比较大。低空经济领域的发展离不开稳定、高效的通信网络支持，公司有扎实的通信产品技术，可以为低空经济业务做好通信侧的支撑。公司目前正在推进参与低空经济相关产品的研发与市场开发，包括低空指挥运行平台、通信装备等，并助力推进与政府、相关企业一起打造低空运营场景，但目前暂未落地具体项目，整体进程还处在初期起步阶段。公司未来会持续关注低空经济领域相关的技术、应用与市场，利用公司在通信领域的技术，助力公司多元化业务发展。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2024 年 11 月 8 日</p>