

证券代码：300711

证券简称：广哈通信

## 广州广哈通信股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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"/> 其他：____（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	金鹰基金：麦嘉煌 中叶时代：赵雯 汇添富基金：饶道生 中科沃土基金：彭上 奶酪投资：刘彩焕、李琳 力拓睿合投资：杨晓明 玄同投资：周泉、谢绍鸿 科乐投资：何沛、陈璐斯 西域投资：李蘇霖 三和创赢：周亚军
时间	2022 年 6 月 10 日 15:00-16:30
地点	粤开证券广州分公司会议室
公司接待人员姓名	副总经理/董事会秘书朱伟玲女士、总经理助理张聚明先生、财务总监谭维立先生

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>一、董事会秘书朱伟玲女士介绍公司整体情况，总经理助理张聚明先生介绍公司产品与业务。</p> <p>二、投资者问答</p> <p>1、电力行业的可视化通信的业务空间多大？以及公司在电力通信领域如何提升收入？</p> <p>答：公司所处电力领域指挥调度通信行业，在高度的信息化、自动化、互动化为特征的智能电网建设的要求下，电力调度系统对通信系统提出了更高的信息技术要求，在涉及数据采集与监视控制系统、调度电话等电力关键业务运行上提出了全新要求。客户对于多媒体通信和信息融合的需求持续扩大。公司产品在电力行业处于由纯语音交换网向多媒体调度过渡的一个阶段，公司产品能将现场音视频融合到指挥中心，可让指挥中心快速发现故障、处理问题；公司持续技术创新，推行“一省一策”的精准营销策略，不断开发新产品，以激发客户的业务需求。</p> <p>2、公司调度系统产品的客户复购率如何？产品系统升级换代、更新情况如何？有无维保的收入？公司在原有客户的基础上，业务否可以继续增长？公司在智能电网这个领域有规划和发展的设计吗？</p> <p>答：公司进入指挥调度通信市场已有 20 余年，在行业中树立了良好的品牌形象，得到了客户的认可和信赖。市场的增长主要来源于以下方面：</p> <p>第一、技术的发展驱动会带来新的业务，新的业务会带来市场新的需求。随着客户对数字化技术的要求越来越高，调度通信与信息化的融合技术的发展，新技术会带来一些新业务和新需求的派生。</p> <p>第二、设备是有生命周期的，目前公司产品在电力系统的调度平台一般是 8~10 年，调度终端大约是 3~5 年，会有一个更新的周期；其他辅</p>
---------------------------	---

助设备根据实际情况更新。公司在电力市场的客户服务和维保也是公司收入来源之一。

智能电网方面，作为数字化电网的通信基础，音频视频的通信应用广泛；多媒体通信是公司产品核心业务的内容；信息化融合之后，公司产品主体仍聚焦在通信或者由通信外延出来的信息化方面。

**3、在国防领域方面，公司产品的更新或者客户新的需求是什么情况？**

答：国防领域相对较封闭，由客户的科研单位或建设单位组织厂家先技术论证，做出技术方案，后续进行实施；公司业务推进跟随客户的需求，双方持续互动交流，公司通过摸索技术发展的路线，激发客户需求。

**4、广哈跟华北电力大学合作的视频识别项目的进展情况？**

答：目前公司与华北电力大学的合作主要是人脸识别项目，通过人脸识别快速以调度人员的身份解锁调度台权限。现工作在推进当中。

**5、公司产品有线无线的占比如何？**

答：公司上市之后布局无线产品领域，去年发布第一批的 5G 核心网的产品；公司在无线领域尚在科研试点阶段，未形成规模商用。

**6、公司产品国产化程度如何？**

答：出于对供应链及客户国产化需求的考虑，公司陆续启动了国产化改造研发，国防领域产品已按要求陆续推进国产化工作；电力领域产品的部分元器件国产化替代工作也逐步启动。公司将考虑国产化的成本、可靠性等因素有序推进国产化工作。

**7、公司国防领域和电力领域大概的市场份额有多少？**

答：在国防市场，公司产品在某军兵种 100%覆盖，其他军兵种之某

战区 100%覆盖；在电力领域，公司产品覆盖国网总部及 5 大分部、27 家省公司，南网总部及 5 家子公司，在发电领域也有产品覆盖。指挥调度系统竞争供应商较多，目前在电力市场有三家主流供应商，公司属于市场份额较大的三家供应商之一。

**8、公司国防领域内发展如何？**

答：国防领域，公司在该领域已经有较长的时间和丰富经验，随着军队信息化建设需求增长，根据细分领域的布局，公司已打开一定的局面，从简单、单一的通信项目，向信息调度、信息通信方面转型，前景广阔。

**9、公司有没有新产品？**

答：公司发布了公司 5G 产品品牌（灵琛 FlisCo）以及三款 5G 产品（轻量化 5G 核心网设备、5G 融合信息调度平台、5G 用户面功能）；推出了端到端 5G 无线通信网络及核心业务平台，可灵活打造适用不同行业的应用集成解决方案；公司在调度终端上将派生出更多功能。

**10、公司应收账款的下降，存货的上升是什么情况？**

答：应收账款波动性比较大，存在国防领域的年底产品交付结算较多情况。

存货增长原因：一是由于订单增长带来存货的增长；二是由于国际形势及疫情对供应链的影响，供货周期延长且价格上升，公司为确保生产进行了原材料安全储备。

**11、随着绿电的快速发展的话，公司在电力领域的营收会不会有波动？**

答：光伏和风电类的绿色能源刚开始部署时，公司调度通信产品已经在光伏的集控站和风电新能源企业应用，公司产品发展方向之一是 5G

	<p>无线相关应用在新能源或者数字化能源领域。新能源跟电网的对接会不断产生通信调度以及运维等各方面的需求扩展，国内发电集团下的新能源公司基本上都已经是公司的客户，公司将充分发挥目前的在位优势，持续在新能源市场发展。</p> <p><b>12、对比竞争对手，广哈产品的核心竞争力主要表现在哪些地方？技术这个角度能不能掌握主动权？</b></p> <p>对比竞争对手，在国防领域、电力领域，广哈产品核心竞争力在于：公司在长期发展过程中，对用户的业务需求理解深刻；在相关的领域，公司与行业的政策制定、标准制定有密切的合作和互动，并参与到行业标准的制定；自主可控和信创方面，公司作为国有控股的企业，具备一定的优势。</p> <p>在技术的角度，公司关注行业市场里的应用，能够把最新的技术快速的引入到相应的行业领域，能够快速的孵化成业务应用方案，推广到用户并抢占先机 and 优势。公司有对客户业务的充分理解，有广泛的客户基础，能针对客户的使用习惯作产品优化，这是我们的核心竞争力主要表现之一。</p> <p>行业调度指挥通信与民用通信显著的差异，在于行业调度指挥通信具备高可靠性保障。在行业指挥调度领域，公司经历了多次阅兵通信工作的保障，电力领域重大活动电力保障工作，冬奥会电力保障工作。对于调度系统来说，所有的用户可随时通信，在各种场合保证通信不中断，不影响业务开展，这是与民用通信显著的差异。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 6 月 10 日