

广脉科技股份有限公司

关于接待机构投资者调研情况的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

广脉科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 5 月 16 日接待了 9 家机构的调研，现将主要情况公告如下：

一、 调研情况

调研时间：2023 年 5 月 16 日

调研地点：公司会议室

调研形式：现场调研

调研机构：开源证券股份有限公司、海通证券股份有限公司、南京证券股份有限公司、安信证券股份有限公司、浙江华睿控股有限公司、浙商创投股份有限公司、晨鸣资产管理有限公司、南京信瑞合企业管理有限公司、杭州普盛投资合伙企业（有限合伙）

上市公司接待人员：董事长、总经理赵国民先生，董事、董事会秘书王欢女士，董事、副总经理赵淑飞先生，副总经理李之隽先生

二、 调研的主要问题及公司回复概要

问题 1：公司布局整体的 ICT 市场，有没有聚集相关几个领域或者战略？

回答：公司的 ICT 行业应用业务，包含高铁业务及智慧城市相关业务。

高铁业务包括目前主要开展的高铁公网新建线覆盖、营业线 5G 改造、干线光缆、营业线设备代维业务，以及计划开展的高铁专网、信息化集成及相关产品业务，主要客户为中国通号等铁路建设总包方及铁路设计院等。高铁行业具有较高的行业壁垒，公司具有铁路公网领域的技术、服务经验与优势，同时

具备高铁相关业绩、人员资质与能力，在高铁公网与专网、通信与信息化的交叉融合中具有竞争优势，通过全国办事机构及交付团队布局，力争成为高铁细分行业的龙头地位。

智慧城市相关业务目前聚焦于平安城市与天网工程、未来社区、智慧教育、信息安全、信创业务等领域，主要客户为电信运营商。公司的智慧城市相关业务是 5G 与物联网、云计算、大数据及人工智能等技术的融合应用，由于上述业务建设以及未来使用涉及大量物联感知设备，需要使用大量的通信链路等资源，加之运营商较大规模、充足的资金链以及国企背景，业主方（政府部门如公安或者街道社区等）在实务过程中往往会越来越多地将该类项目交给运营商实施。公司不断加强在行业应用领域的研发投入，增强自身技术实力，并与运营商协作拓展行业客户，与其保持深度合作，成为运营商战略合作伙伴，不断提升 ICT 业务规模。

问题 2：高铁项目的进展情况？目前还有哪些签字订单？单笔订单金额情况？

回答：公司目前聚焦于高铁公网业务领域，包括高铁公网新建线覆盖、营业线 5G 改造、干线光缆、营业线设备代维等业务领域，并正在向高铁专网、信息化集成及相关产品领域拓展。自铁路业务开展以来，公司已建设完成的高铁公网项目共计 19 条线（其中浙江 6 条线，广东 7 条线，甘肃 2 条线，宁夏、辽宁、四川、湖北各 1 条线）、营业线设备代维 6 个合同（均为浙江区域），合计项目金额约 3.14 亿元；目前正在建设的高铁公网项目共计 6 条线（其中广东 3 条线，浙江、甘肃、四川各 1 条线）、营业线设备代维 4 个合同（均为浙江区域），合计项目金额约 1.29 亿元；目前正在跟进浙江、广东、湖北、四川、甘肃、广西、贵州、陕西等地区高铁项目。高铁公网项目受线路长度、覆盖隧道长度、服务专业等因素影响，单笔订单金额从几百万到几千万大小不一，如截至目前最高金额项目为南贵广铁路公网覆盖项目，金额 4,552 万元；最低金额项目为丹大高铁红线内公网覆盖项目，金额 340 万元。

问题 3：铁路信息化行业公司所处的领域市场空间？竞争格局情况？

回答：铁路信息化行业市场规模从 2016 年的 3,783 亿元发展到 2022 年的 7,221 亿元，预计 2023 年将达到 8,098 亿元，市场规模不断增长，并朝着智能化、网络化、信息化的方向持续发展。在铁路信息化行业公司目前正在拓展的领域有高铁专网信号覆盖系统、视频智能控制箱、视频监控智能运维平台等。高铁行业具有较高的准入壁垒及技术壁垒，公司在高铁行业已有铁路公网领域的技术、服务经验与优势，具备高铁相关业绩、人员资质与能力，叠加全国办事机构及交付团队布局，在高铁细分行业具有自身独特的竞争优势。

问题 4：“社区微脑平台研发项目”的进展情况？

回答：“社区微脑平台研发项目”于 2022 年底已完成，截至 2023 年一季度，该项目研发成果转化后已签订的合同金额约 3,781 万元，包括城市大脑·滨江智慧襄庄、缤纷未来社区、滨文未来社区、吉鸿未来社区等，其中缤纷未来社区被评为省重点未来社区、首批共同富裕现代化基本单元及示范社区，作为浙江省未来社区的典型案例。该研发项目投入的效益还将在公司未来经营中陆续体现。

问题 5：截至去年末在手订单超 6 亿元，这块订单主要是哪些类型？

回答：截至 2022 年末，信息通信系统集成业务在手订单 2.34 亿元；ICT 行业应用业务在手订单 1.08 亿元；资产运营服务业务在手订单 2.60 亿元；总计在手订单 6.02 亿元。

问题 6：公司的稳态毛利率和净利率情况？

回答：近两年公司各板块业务毛利率情况如下：

| 业务 | 2021 年 | 2022 年 |
|-----------------|--------|--------|
| 信息通信系统集成业务 | 12.16% | 11.09% |
| ICT 行业应用-高铁业务 | 43.38% | 35.88% |
| ICT 行业应用-智慧城市业务 | 19.69% | 20.45% |
| 资产运营服务业务 | 41.86% | 29.24% |

2022 年 ICT 行业应用业务毛利率降低主要因高铁为重点场所，受疫情管

控影响进入实施难度增大，收入减少，而一些固定成本未同比下降所致。疫情影响消除后，该业务毛利率将回升。

资产运营服务业务 2022 年毛利率下降主要因通信站址资源服务业务因运营商计价规则变化，按合同约定价格随中国铁塔的计价规则同步下调并追溯；标准化考场保障服务业务受杭州行政区域调整影响合同服务期限所致。上述情况均为特殊原因造成，且公司已陆续有服务期满（即折旧期满）的通信站址与运营商续签服务，而该站址的铁塔桅杆等配套设施的实际使用年限要远高于折旧年限，服务期满后仍具备继续提供服务的条件，只需花费少量维护成本可继续收取相应服务收入，随着服务期满的站址逐步增加，该部分站址所产生的利润足以覆盖因运营商计价调整产生的损失。同时公司积极提升多平台及多运营商共享，提高收益率，故该业务毛利率也会回升。

公司 2021 年和 2022 年净利率分别为 8.06%和 4.22%。2022 年因疫情及特殊情况，公司利润下滑，净利率下降。2023 年疫情影响已消除，公司将全力以赴，提升管理，降本控费，提升净利率。

问题 7：公司四大板块产品与业务线的核心竞争点与卖点在哪里？相较于同行的优势点。

回答：公司的主要客户为电信运营商与中国铁塔公司，公司在为运营商、铁塔公司网络与建设部门提供信息通信系统集成服务外，又为其政企部门拓展 ICT 业务、为其网络建设部门协调高铁公网覆盖建设、改造与维护工作，同时与其市场部门共同拓展 C 端与小 B 端智家市场，成为运营商全业务链的生态合作伙伴，全方位提供 IT 与 CT 交叉融合业务是公司核心竞争力的体现。同行业公司多为经营上述一项或两项业务，而公司围绕运营商做生态，凭借对 IT 与 CT 业务有深度理解的交付团队及研发团队，同运营商深度合作，与运营商合作的各业务板块技术共享、资源共享、客户协同、业务协同，形成了在运营商处独特的品牌效应。同时，在高铁业务板块，公司协助运营商协调拓展高铁公网市场，也为公司进入高铁专网、信息化集成及高铁产品市场打下坚实基础，在高铁领域深入发展，力争成为高铁细分行业龙头企业。公司既与运营商进行多元化合作发展，每一业务板块又有很大的体量，有较大的纵深发展空间，形

成了后续快速规模化增长的基础。

问题 8：目前公司最主要的发展痛点是什么？

回答：目前主要的发展痛点为：（1）目前公司主要营收贡献来自于华东地区，除华东地区以外的区域业务规模尚小，需要一定时间的培育，持续拓展扩大除华东地区以外的其他业务区域市场份额，使各地区发展均衡，是公司扩大规模、降低公共费用摊销、扩大盈利的主要途径。（2）目前公司 ICT 行业应用-智慧城市业务营收贡献主要来源于浙江地区，2022 年新增上海业务区域，将该业务从浙江、上海复制到全国其他业务区域是公司当前的发展重点。（3）目前公司 ICT 行业应用-高铁业务覆盖浙江、广东、甘肃、宁夏、湖北、四川等区域，迅速通过全国联动，占领高铁细分领域龙头地位，是公司主要战略目标。（4）应收账款管理是行业通病，加速回款，加强应收账款管理，加快周转、提升运营效率，是公司当前紧要任务。

问题 9：近年运营商营收和利润稳步增长，本行业每年增量如何？

回答：2022 年三大运营商资本开支 3,519.28 亿元；2023 年预计中国移动资本开支 1,832 亿元，中国联通 769 亿元，中国电信 990 亿元，2023 年三大运营商预计资本开支总计 3,591 亿元，略高于 2022 年。

2023 年三大运营商资本开支中，其中 5G 建设投资略有下降，5G 建设投资重点也从薄覆盖向深度覆盖，从大网建设向网络优化方向发展。公司的信息通信系统集成最优势业务为室内分布业务，是深度覆盖的重要场景。虽然 5G 建设投资下降，但室内覆盖作为网络优化领域重要场景，其投资规模仍将增加，在该领域依然有广阔的发展与提升空间。

2022 年三大运营商产业数字化营收增长显著，2023 年产业数字化资本开支也大幅增加，公司的 ICT 行业应用业务及资产运营服务业务中的平安城市业务，将 5G 与物联网、云计算、大数据和人工智能等技术相结合，与运营商共同拓展协助其获得产业数字化业务，并为其提供相应系统解决方案及服务，在 5G 各种应用场景下提供全面的行业应用，具有巨大的发展空间。

问题 10：四大业务板块单产品业务周期大概多久？

回答：信息通信系统集成业务从开工到验收通常约 6 个月到 1 年时间；ICT 行业应用业务从开工到验收通常约 6 个月到 1 年时间；资产运营服务业务从投资建设到起租通常约 6 个月到 1 年时间；拟进入的智家市场业务为设备销售，从获取订单到确认收入时间较短。

问题 11：2023 年疫情后第一季度环比去年四季度业绩变化情况？

回答：公司所处行业虽然应用场景众多，但由于立足于社会经济发展与城市整体规划建设，因此由电信运营商与政府主导进行，收入受电信运营商与政府部门的预算体制和采购习惯影响。电信运营商与政府部门一般在上半年进行规划与建设，在下半年进行项目的验收与回款。因此，行业内企业的经营也存在相似的季节特征，下半年进行项目验收结算实现收入较上半年多，受运营商年度预算影响，四季度进行项目验收结算最多，一季度最少，全年收入呈季节性波动，故一般进行同比比较。2023 年一季度公司营业收入同比增长 5.21%，归母净利润同比增长 512.28%。

问题 12：公司对竞争公司的追踪情况，如疫情后第一季度，竞争对手的业务恢复情况如何？

回答：2023 年第一季度，公司与同行业上市公司业务恢复情况基本相似，同行业上市公司纵横通信、中贝通信等 2023 年一季度营收及利润均有所提升。

问题 13：公司有无布局其他业务板块的规划？是否会布局 AI 发展？

回答：公司正在布局运营商智家市场领域，铁路专网、信息化集成及相关产品领域。在智家市场领域，截至目前已有两款产品入围中国移动一级终端营销库和上海、天津移动省级营销库，另有多款产品目前正在进行多家运营商测试入库工作，相信在今年该项业务将产出成绩。在铁路专网、信息化集成及相关产品领域，目前已推出铁路专网信号覆盖系统、视频智能控制箱、视频监控运维平台等产品及服务。公司凭借铁路公网市场的先入优势、累积的技术优势、高铁公网市场拓展与交付团队优势，力争通过全国联动，成为全国高铁细分领

域的龙头企业。

公司在 AI 领域的布局：（1）在运营商智家市场领域，研发并争取入围带 AI 功能摄像头产品；（2）目前 GPT 在数据层面的应用：融合自然语言处理、机器翻译、GPT、BI 可视化展现等技术，打造人机交互、实时获取数据的产品应用，用于智慧社区驾驶舱数据灵活呈现；（3）GPT 在公司管理后台数据分析方面的辅助决策。

问题 14：公司产品较为依赖技术积累，本公司技术储备情况如何？2023 年研发投入情况如何？技术人员稳定性如何？

回答：公司研发中心聚焦技术平台和产品研发，全面满足智慧城市、智慧教育、轨交信息化、泛智能终端四大领域的核心技术和产品落地，并与杭州电子科技大学、上海应用大学进行产学研合作，覆盖软硬件、算法、大数据、软件平台等技术领域。2023 年一季度研发投入同比增加 14.17%，后续将聚焦泛智能终端及平台、铁路专网设备及系统、GPT 在数据层面的应用等方向，持续加大研发投入。公司从成立之初即由骨干员工入股，自 2016 年新三板挂牌后进行过三次定向增发，其中两次增发均有内部骨干人员参与，2021 年在北交所上市，2022 年对部分核心员工进行了股权激励。公司骨干员工均持有公司股票，研发、技术等骨干人员相对稳定。

问题 15：公司主要业务内容，以及未来计划拓展的方向？公司主要营收贡献地域在华东地区，是否有计划向全国其他地方拓展，是否取得相应的成果？

回答：目前公司主要业务包括信息通信系统集成、ICT 行业应用（其中含高铁业务）、资产运营服务以及智家市场业务，该等业务都是围绕运营商联动，做运营商全业务链生态合作伙伴。2023 年公司各业务板块的经营目标为：信息通信系统集成业务提升市场占有率，拓展新业务区域；ICT 行业应用-智慧城市业务从浙江、上海向其他省份拓展，ICT 行业应用-高铁业务从公网覆盖向专网、信息化集成及相应产品方向发展；资产运营业务加大投入，提升共享及资源利用率，关注残值利用，提升收益率；智家市场业务争取入围移动及联通各

两个省份，实现业务落地及销售突破。公司将始终以运营商全业务链服务商为目标，深耕运营商各业务板块，为其基础设施建设、数智化转型及市场用户拓展贡献力量，与运营商共成长。

公司在 9 个省份设立省级办事处，业务覆盖全国 15 个省份。目前公司主要营收贡献来自于华东地区，但华东地区的营收占公司总体营收的比例在降低，除华东地区以外的区域业务规模尚小，需要一定时间的培育。目前已有广东、甘肃等业务区域形成一定规模，未来公司将持续扩大其他业务区域市场份额，有效缓解主要业务集中的风险。

问题 16: 公司的主要客户集中于运营商、铁塔公司和中国通号，主要项目的获得采取招投标的方式，业务稳定性是否存在不确定？是否有计划拓展新类型客户，从而规避营收贡献的大客户集中度过高的风险？

回答: 公司主要客户的采购主要通过招投标方式进行，故公司取得其业务主要通过招投标完成，招投标模式会存在不确定性。但其在招投标时，技术服务企业的后评估成绩、过往业绩、服务质量等是其所考量的重要因素，运营商在选择供应商时倾向于选择合作时间长、合作范围广、与其内部多个部门发生过业务的相对熟悉的供应商进行合作。公司是运营商全业务链合作伙伴，与运营商长期合作，且建立 9 个省级办事机构覆盖全国市场，拥有强大的交付团队，业绩持续提升，后评估成绩良好，对赢得运营商招标具有一定的优势。

运营商的资本开支均来源于其自身营收循环，近年来运营商收入持续上升，业务稳定，较政府、中小企业等客户具有更强的资金实力与信用。且运营商体量巨大，每年资本开支为千亿数量级，公司围绕运营商做好全业务链经营，有足够大的发展空间。此外，运营商内部按地域进行划分，运营商集团公司下设省级、市级、区级分公司，公司各业务在不同省级、市级、区级运营商开展并与相应省级或市级运营商签署相应合同，存在大客户集中度过高的风险。

问题 17: 当前数字经济发展十分火热，公司业务是否有相关内容的涉及？是否在未来计划投入资金拓展相关业务？

回答: 公司从事的所有业务均与数字经济相关。信息通信系统集成及资产

运营服务-通信站至资源服务业务为通信网络建设业务，是数字经济的重要基础网络支撑；ICT 行业应用及资产运营服务-平安城市业务包括高铁业务、平安城市及天网系统、未来社区、智慧教育、信息安全、信创业务等，也均与数字经济相关。其中未来社区业务围绕基层数字化治理，以平台服务为纽带，以解决方案为载体，以增值服务为核心，在国家以 5G、数据中心、工业互联网、人工智能等为基础的新基建战略部署引领下，在政府加大力度提升基层社会数字化治理能力及未来社区建设等战略机会下，将迎来广阔的发展前景。公司持续加大平台研发力度，以软件平台带动集成业务，不断提升自身核心能力，增强竞争实力。

问题 18：公司是否有与杭州亚运会相关的业务？

回答：公司与华为联合体中标了浙江移动亚运重大赛事通信保障专项服务项目，已派大量技术服务人员入驻服务，华广团队（华为与广脉）得到了浙江移动的高度赞赏。除此之外，公司还承接了杭州移动、杭州联通、杭州铁塔大量与亚运相关的项目，如杭州市公安局西湖风景名胜区分局及钱塘区分局天网工程项目、西湖区“TWGC”基层综合治理感知体系项目、西湖区/拱墅区室内分布及 WLAN 项目、萧山区传输管线项目、上城区/临平区接入网项目等，时间紧任务重，目前正在全力以赴按照亚运既定时间表进行项目实施交付；公司承接的浙江省高铁红线内设备维护及火车站维护等项目均会在亚运期间为亚运会顺利召开做通信保障。

问题 19：中国移动各地分公司排名前三为广东、浙江和江苏。公司与浙江移动深入合作，在广东区域公司拓展了广东联通，是否有机会拓展广东移动？

回答：广东作为国内经济大省，其省分公司收入占比在三大运营商各自系统内占比都是最高的。目前公司在广东已建立办事处，在高铁业务板块，已建设完成高铁公网项目共计 7 条线，目前正在建设的高铁公网项目共计 3 条线。在原有高铁业务基础上，公司积极拓展其他板块业务，2022 年入围了广东铁塔及广东联通的信息通信系统集成业务。公司重视广东业务区域，不仅将全力以赴拓展广东移动业务，也会力争扩大广东联通及广东铁塔市场份额，将广东省市

场各业务板块做深做透，使广东成为公司重要的业务区域之一。

广脉科技股份有限公司

董事会

2023年5月17日