

证券代码：300504

证券简称：天邑股份

四川天邑康和通信股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2020-001

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） <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"/> 一对一沟通
参与单位名称及人员姓名	国盛证券宋嘉吉、中科沃土基金彭上、中航基金杨中楷等 26 位投资者
时间	2020 年 5 月 6 日
地点	四川省成都市二环路西一段 2 号 1 栋 1 单元 12 楼会议室 其他参与电话会议的投资者分处不同地点
上市公司接待人员	天邑股份副总经理、董事会秘书陈思，天邑股份小基站产品负责人高中有
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、经营业绩回顾</p> <p>公司深耕在通信接入侧，主要产品以 EPON、GPON、10G PON 为主，另外还有通信线路配套产品，移动网络优化产品（直放站等）。2019 年，公司营业收入约 21 亿元，同比下降 23%，毛利率约 19.3%，归属于上市公司净利润约 1.07 亿元，同比下降 29%，2019 年，因为传统宽带网络终端设备产品价格有所下降，新产品 10GPON、WiFi6 路由器产品暂未形成规模收入，公司整体销售收入有所下降；但是公司在管理上做了精细化的改造及生产智能化改造，公司毛利率同比上升约 2%；同时，公司研发费用同比增加约 3000 万元。</p> <p>从客户方面来讲，客户结构得到了进一步优化，来自移动和联通的收入占比有所提高；国际市场方面，来自海外的营业收入约 5000 万元，公司在国际贸易方面引入了新的人员、组</p>

建新的团队，希望公司 2020 年外贸收入能达到更高的水平。

从产品收入结构方面来讲，公司的产品分为四大类，宽带网络终端设备（包括 EPON、GPON 及机顶盒）的收入占营业收入的 87.29%，通信物理连接的收入占营业收入的 7.33%，移动网络优化及系统集成服务（直放站、功分器及耦合器等）的收入占营业收入的 3.73%，其余为传统的热缩产品。宽带网络终端设备收入约 19 亿元，主要由光纤接入终端、机顶盒组成。

公司 2020 年第一季度业绩报告主要因为受新型冠状病毒疫情影响，公司及上下游企业复工时间有所延迟，对公司生产、销售等经营造成影响，公司营业收入约 4.60 亿元，利润约 3895 万元。

二、未来经营展望

2020 年公司经营的重点还是围绕传统产品（家庭智能组网产品光纤接入终端产品及路由器产品），目前公司正在关注和调研工业级路由器；其次是基于视觉的机顶盒产品，4K 机顶盒 2019 年已经形成规模销售，目前正在做 8K 机顶盒的研发；再次，基于无线信号的深度覆盖，公司主要考虑专网和行业的应用场景，比如智慧园区、智慧小区，包括传统的数字直放站、射频直放站及 5G 小基站，和室内分布系统的建设等。公司同时也在密切关注光通信器件市场和新一代光通信技术。

三、问题交流

1、小基站上下游产业链，行业竞争格局是怎么样的？

答：就像 4G 时代涌现的抖音，头条等 APP，5G 建完之后也会有对应的应用出现。5G 时代，宏站和小站他们是对等的地位，是互换的关系，唯一的区别就是覆盖面积、性能、性价比，能否满足对应场景的应用。

公司的小基站产品在去年年底，在实验室里面完成了与 5G 核心网的接通，今年 4 月底又实现了与省级电信现网的核

心网接通，数据业务也接通了，同时 VoNR（相当于 4G 的 VOLTE）的高清语音视频电话也已经拨通。这对于小基站来讲，是非常有标志性的事件，如果与运营商核心网规划的基本参数调测基本完成，公司的小基站产品就可以接入运营商的网，在实际的应用场景中去检验了。

据公司与上游芯片厂商和下游运营商的交流来看，公司 5G 小基站产品的进度处在行业前列。目前，涉及对 5G 芯片的厂商较多，如英特尔、赛灵思、高通、恩智浦、紫光展锐，联发科等。

2、国内小基站应用场景如何，布设小基站谁来买单？

答：国内小基站的使用目的，是提升用户体验。一个方向是真正让用户体验到 5G 的低时延，比如说 VR/AR 和远程医疗方面，在室内布置小基站是势在必行的（传统室内覆盖技术难以满足）；另一个方向是行业应用，小基站是经济型、并能满足客户定制化需求的产品。随着场景提升，需要建设高品质的网时，会出现成熟的商业模式。

3、到目前为止，小基站在运营商的量没有放出来，是什么原因？到 5G 的时候，这个行业会向什么方向来走？

答：首先，4G 时代频段的穿墙能力和覆盖范围，可以解决 4G 应用需求的大部分问题，对于目前的应用场景，如微信、短视频、抖音等应用，4G 的速度已经够了。其次，相比较能够满足同样功能的单路 DAS 覆盖系统覆盖方案，小基站成本较高，不具备成本优势。最后，4G 的小基站需要经过网关接入到核心网，接通核心网存在一定难度。

行业未来走向方面，首先，从小基站的固有特点来讲，它可管可控，后期业务扩展性强，例如室内定位的服务需求，因此，小基站优于正在使用的传统室内覆盖产品。其

次，小基站在 5G 网络全面覆盖方面比宏基站更灵活、更具优势，宏基站主要用于室外广域覆盖，如果要使用宏基站实现 5G 网络全面覆盖的目标，对建站密度要求高，会面临基站选址困难的问题，此外大众对信号辐射存在心理担忧，这些都增加了宏基站组网难度。小基站体积小，布放灵活，选址问题较小，这也是宏微协同组网的实施的机遇。再次，5G 小基站重点面向行业使用，而不仅是运营商服务于个人的场景，从多样化的行业需求，产业数字化推进背景和应用的发展前景都给小基站也带来新机遇，但这需要一个培育过程。

4、公司和之前国内做小基站的厂商在模式上有什么差异？

答：早期阶段，差异不会太大，后期一定会有差异。前期公司也是跟随网络建设的步伐，完善产品，服务于运营商。行业领域的拓展，是网络运营的新领地，对 5G 小基站来讲，行业应用是其爆发点。从行业应用的大方向上来看，每个公司结合自身的优势选择的方向可能不同，但只要行业应用进入了正向循环，无论选择的是哪个发展方向，结果一定会是好的。

5、对 WIFI6 行业来说，小米发布产品以后，华为也逐步跟进，越来越多的厂商把 WIFI6 作为下一代 WiFi，目前整体的行业进展中，同几个月前相比有什么变化吗？

答：公司一开始定位是做高性价比的 WiFi6 产品，目前公司已经有两款升级款已经在中国电信入库。至于行业情况，目前在运营商的整个体系里，华为和中兴也开始涉及 wifi6 产品。随着其他几家大公司进入该领域，WiFi6 价格肯定会有所下降。从品牌上来说，公司走的是一个高性价比的

	<p>路线，产品自研自产，此外，公司凭借之前积累起来的供应链优势，能够在价格上保持一定的竞争力。</p> <p>6、5G 和 WIFI6 在低时延方面谁更有优势？</p> <p>答：5G 小基站更有优势。要想做到低时延，不仅是在无线接入端就能完成的，它需要一个完整的组网架构，而 3GPP 对基站这种无线通信网络，从终端到基站再到核心网，甚至到未来的应用服务器（边缘计算云服务器）及业务数据中心，做了一整套的优化规划。所以从产业技术规范和配套约束来讲，大家更看好运用 5G 无线通信来实现超低时延的目的。</p>
附件清单	
日期	2020 年 5 月 8 日