

证券代码：300136

证券简称：信维通信

深圳市信维通信股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-09

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
参与单位名称及人员姓名	<p><u>2020年11月13日</u></p> <p>兴业证券 王楠、杨尚东、章林；富国基金 孙萌、王佳晨；上投摩根 段威威；东吴基金 江耀堃；东方基金 李瑞；中信自营 张陈乾；中金基金 汪洋；中银国际 宁宁；人保资产 于嘉馨、郁琪；兆丰投信 曾伟；华安资产 李阳；同犇投资 林烈雄；国泰人寿 Vivi Yeh；国海证券 单佩韦；国联安基金 张汉毅；太平资产 赵锋；建信基金 许杰、邱宇航；开源证券 时维佳；懿德投资 鲍志诚；招商银行 方国栋；民生自营 孔典熠、何丹丹；民生通惠 胡润忆；汇安基金 单柏霖；泓澄投资 徐哲桐；申万资管 郑昱；福建哲源 林前栋；西部股份 杜威；鑫元基金 尚青；长江养老保险 高观朋；长盛基金 张磊；鹏扬基金 王扬。</p> <p>Daiwa Kylie Huang、Steven Tseng； BMO Global Asset Management Paul Peng； BOCHK Asset Management Yola Yang； China Investment Corporation (CIC) Lynn Cheng； Daiwa Asset Management Jeffrey Kwong； Guotai Junan Assets (Asia) Ben CHEUNG、Bo Xie； Hamon Investment Group Raymond Chan； Hang Seng Investment Management Stephanie Wan； INVESCO Dora Tu, ； Nan Shan Life Emily Chu；</p>

	<p>Oasis Management Jacob Fong;</p> <p>Oscar and Partners Capital Limited Eric MENG;</p> <p>Phillip Capital Phua Kerk Lee;</p> <p>RBC Investment Management David Huo;</p> <p>Sumitomo Mitsui DS Asset Management Kitty Chan;</p> <p>Baring Asset Management William Fong;</p> <p>Eastspring Investments Arthur Chai;</p> <p>Fiera Capital Sandeep Muthangi;</p> <p>Gavekal Capital Ltd (HK) Arnaud Legland;</p> <p>Handelsbanken Mikael Sens;</p> <p>Hang Seng Investment Management Martin Zheng;</p> <p>Manulife Asset Management Wenlin Li;</p> <p>Mobius Capital Partners LLP Marcin Lewczuk;</p> <p>Platinum Asset Management Nicholas Tan;</p> <p>Polunin Capital Cherie Tong;</p> <p>Sumitomo Mitsui DS Asset Management Jane Ye;</p> <p>UBS ASSET MANAGEMENT Shou-Pin Choo。</p> <p>以上排名不分先后。</p>
时间	2020年11月13日
地点	深圳市南山区特发信息港A栋北2楼 电话会议
上市公司 接待人员 姓名	<p>董事会秘书：杨明辉</p> <p>证券事务代表：卢信</p>
投资者关 系活动主 要内容介 绍	<p>信维的使命： 致力于通过对基础材料、基础技术的研究，创造出值得信赖的创新产品与解决方案，为我们的客户创造价值。</p> <p>信维的愿景： 全球领先的一站式泛射频解决方案提供商。</p> <p>第一部分：介绍公司 2020 年前三季度经营情况，包括第三季度的经</p>

营情况。

2020 年前三季度，公司实现营业收入 434,007.78 万元，较上年同期增长 21.41%；归属于上市公司股东的净利润 74,597.68 万元，较上年同期下降 9.91%；扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润 70,323.47 万元，较上年同期下降 5.36%。第三季度，因国际大客户的新产品上市的推迟，国内大客户受外部环境变化，公司的收入、净利润短期也受到一定的影响。除了收入、利润之外，公司第三季度毛利率 40.51%，比今年第二季度环比增加了 6.1 个百分点。

前三季度，公司整体研发投入占营收的比重为 8.96%，在 LCP 模组、UWB 模组、毫米波天线模组、滤波器上面都做了大量的投入。去年，公司在北美成立了圣地亚哥研究院，北美研究院开发与落地毫米波天线模组、类透镜天线等产品，使公司在未来 5G 毫米波领域能够提供多种天线解决方案，公司已与一些客户做了前期项目配套开发。公司在日本新横滨早已有研究院，今年再在日本新增了筑波材料研究院，进一步加大对高分子材料、陶瓷材料等的研究。截至 2020 年三季度末，公司共申请专利 1,453 件。今年前三季度新增专利 315 件，其中 5G 天线专利 77 件，LCP 专利 16 件，UWB 专利 7 件，BAW 专利 21 件，SAW 专利 12 件。公司在新业务领域不断加大技术布局，为后续的新业务拓展打下基础。

公司持续打造技术驱动型企业，业务发展策略围绕着公司使命和公司愿景展开，整体而言是：聚焦大客户平台，提供一站式泛射频解决方案。在产品方面，体现在产品的水平扩张，从材料到元器件再到模组，打造垂直一体化能力，更多地向上游材料延伸。在自身能力打造方面，是从设计到制造再到测试的垂直整合，进一步提升自动化能力，实现降本增效。

整体而言，公司业务增长点清晰，业务进展顺利，无论从产品线还是客户端的角度来看，公司经营趋势较为明确，预计公司会步入快速的增长通道。

第二部分：问答环节

问题：公司主要业务近期的经营情况以及未来的经营趋势如何？

下半年是消费电子行业旺季，也是公司经营旺季，10月份以来公司产能基本满负荷运行，公司各项业务进展顺利：

在无线充电业务方面，公司材料优势明显，从材料到工艺再到模组的垂直一体化能力深受客户认可。今年10月份，公司无线充电产品在大客户手机接收端的供应份额阶段性提升，也充分说明了公司能力深受认可。除了为北美大客户供应手机无线充电接收端之外，公司已经为其供应耳机的无线充电模组，并正在积极拓展手机发射端、手表、平板电脑等终端的无线充电，预计公司无线充电业务规模将快速扩大。

在天线业务方面，公司已是国内主流手机厂商的5G天线核心供应商，正在批量供货。此外，公司在平板、笔记本电脑领域也拓展了“天线+RF cable+射频连接器”一整套解决方案，其供应份额和价值量均有提升。

在EMI/EMC器件方面，公司在多工艺和高速柔性自动化能力上有着长久的积累，使公司该业务的优势显著。公司的订单项目越来越多，该业务保持着稳定向上的发展趋势。

除了上述三项业务之外，公司在LCP模组、毫米波天线、UWB模组、滤波器、精密连接模组等新业务布局进展顺利，部分新业务已经开始建立了领先优势，这些新业务将是公司更长远一点的增长动力。

问题：公司做了哪些新技术投入和新业务的布局？

公司的核心竞争力来源于产品和技术，我们不断加强对基础材料、基础技术的研发投入，布局新项目，使未来的产品线更具有竞争力。前三季度，公司整体研发投入占营收的比重为8.96%，在LCP模组、UWB模组、毫米波天线模组、滤波器上面都做了大量的投入。

从专利布局的情况来看，截至 2020 年三季度末，公司共申请专利 1,453 件。今年前三季度新增专利 315 件，其中 5G 天线专利 77 件，LCP 专利 16 件，UWB 专利 7 件，BAW 专利 21 件，SAW 专利 12 件。我们在新业务领域不断加大技术布局，为后续的新业务拓展打下基础。

同时，公司在加快推进新业务的布局。例如，在 LCP 模组业务上，公司凭借着对射频技术的沉淀以及近几年不断的投入，可以提供更多规格、更高精度、更容易调节性能、更高品质、更低成本的 LCP 产品，技术水平做到了行业领先。例如在 UWB 领域，公司是较早切入该领域的厂商，是 FiRa 联盟（UWB 领域最专业最权威的组织机构）的重要成员。公司与 NXP 全面深度合作，已开发了多款 UWB 模组产品，正在向下游厂商推广，也有不少厂商主动来找公司。除此之外，公司正在加大无线充电发射端、毫米波天线模组、智能手表金属框 LTE 天线解决方案、MIM 转轴模组等新产品布局，上述业务预计将成为未来公司的新业务增长点。

当然，公司新业务布局有很多，只有不断的研发投入才能取得好的成果。公司的研发体系包括中央研究院、院所合作、产学研合作等，公司会充分利用全球当地的优势研发人才，为公司新技术、新业务的发展打下更好的基础。

问题：公司无线充电业务进展如何？公司的优势体现在哪里？无线充电发射端业务进展情况如何？

公司很早就开始布局无线充电业务领域，能够提供从材料到工艺到产品垂直一体化的解决方案。我们的优势在于垂直一体化，在于无线充电材料，无论是纳米晶材料还是铁氧体材料，我们都建立了充分的优势。公司无线充电的客户也覆盖了全球前几大手机厂商、全球知名汽车厂商，正在积极拓展全球智能家居厂商的客户。

今年，我们在无线充电上面的突破，有几点：

第一，公司无线充电在客户端的供应份额持续提升。凭借着公司的努力，我们今年在客户手机接收端产品的供应份额较以往实现了进一步提升。并且，因为我们无线充电的充电效率、生产良率表

现出色，10 月份阶段性的份额也有明显提升。

第二，公司无线充电从手机接收端拓展到发射端。发射端的市场空间很大，厂商陆续推出无线充电器，我们今年也将无线充电从接收端拓展到发射端，并已经实现了批量出货。目前，公司在向国内客户批量出货发射端产品的同时，也在积极配合国际大客户的产品开发，目前进展顺利，未来将会覆盖更多的客户。

第三，公司无线充电的应用领域从手机端拓展到无线耳机等其他产品。智能手机只是无线充电的一个应用领域，公司已经在无线耳机、手表等 IOT 产品应用领域上取得了突破，未来将向更广泛的领域拓展。

在无线充电领域，公司建立的优势明显，凭借自身的材料、工艺等优势，公司有能力保持行业领先地位，无线充电业务处于快速增长通道。

问题：公司认为 UWB 技术的市场前景如何？目前公司在该领域的布局情况？

UWB 是超宽带的技术，通过低功耗无线通信感知，利用纳秒级的窄脉冲传输实现精确低功耗定位，具有稳定、精度高、功耗低的优势，可用于室内精准测距、导航定位等应用场景，公司看好 UWB 的应用前景，尤其是在物联网领域。

公司几年前就开展 UWB 技术的研究与开发，已有较强的积累。今年，公司与 NXP 达成全面深度合作，NXP 授权信维通信采用它们的 UWB 芯片为客户提供 UWB 模组解决方案。公司已开发了单天线 UWB 模组和多天线 UWB 模组，并可以为客户提供开发套件、UWB 天线、UWB 模组、UWB 配件等多种形式的产品方案。目前，公司正在向下游厂商做产品的推广，已经有厂商主动寻找信维来合作。今年 10 月份，公司正式加入 FiRa 联盟（UWB 领域最专业最权威的组织机构）。随着公司的产品在客户端的逐步推广落地，UWB 业务也会成为未来公司业绩增长点之一。

	<p>问题：目前公司的产品线较丰富，怎样看待各业务之间的协同效应？</p> <p>公司各业务之间的协同效应体现在我们是在泛射频业务方向的业务协同，公司没有盲目追求全面性，而是围绕着信号的发射、接收和传输，围绕着射频技术进行展开的，同个频段的材料具有相通性，公司新产品的布局也是根据上下游的需求进行扩充、延伸的。业务协同体现在底层技术的协同，公司产品类别是多品类的，但从基础技术和材料来看是相通的。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2020-11-15