

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：2022-04

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	2022年07月29日 广发证券、光大证券、中信证券、华泰证券、中信建投、瑞士信贷、野村证券、国金基金、嘉实基金、建信基金、交银施罗德、大和基金、中国人保资产、中科院资本、浦发银行、中银证券、东方阿尔法基金、格林基金、光大保德信基金、德汇投资、昭时投资、安惠投资、琮碧秋实基金、宏道投资、禹田资本、财通证券、财信基金、翰聚资产、创金合信基金、鎏石基金、瀚卿鸿儒投资、华能贵诚、华润元大基金、汇丰晋信基金、金库骐楷基金、进门财经、九泰基金、凯石基金、兰馨亚洲、美银美林、灏浚投资、鹏华基金、骅逸永兴资管、宏羽投资、龙全投资、明河投资、铭箭投资、山楂树甄琢资管、思晔投资、禧弘资产、逐流资管、千灯恒力资产、濠沣资本、金友创智资产、四川发展证券、万和证券、景弘基金、源乘投资、益民基金、长安国际信托、贝莱德资管、方圆基金、AZ Investment Management、BlackRock Asset Management North Asia Limited、Hillhouse Capital Management Limited。 以上排名不分先后。
时间	2022年07月29日
地点	2022年07月29日 电话会议
上市公司	董事会秘书：杨明辉

<p>接待人员 姓名</p>	<p>证券事务代表：伍柯瑾</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>第一部分：公司所处的行业情况、经营情况及新业务发展情况</p> <p>目前，公司主营业务所属行业为计算机、通信和其他电子设备制造业，产品主要应用在消费电子、智能汽车、物联网/智能家居、商业航空等应用领域。</p> <p>在消费电子领域，公司业务收入主要来自智能手机、平板电脑、笔记本电脑、耳机、智能手表等产品领域。今年上半年受到疫情冲击，影响了国民居民消费能力，国外通胀高企不下，也影响了国外的需求，所以今年上半年整体消费电子行业较为平淡。根据 Canalys、信通院等机构统计数据，今年上半年全球智能手机、国内市场手机的出货量均出现了同比下降，PC 等其他消费电子产品出货量在今年上半年也遇到了相似的处境。整体来看，受宏观经济、国际局势和疫情爆发等不确定因素叠加的综合影响，消费电子行业今年承受了一定的压力，但往后看，消费电子行业在需求回暖叠加自身创新的驱动下有望逐步好转。</p> <p>在汽车领域，汽车正迎来电动化、智能化的浪潮，公司主要将自身产品从消费电子往智能汽车领域延伸拓展，包括车载无线充电、汽车天线、连接器等产品，未来还将推进其他业务向该领域进一步延伸。近两年，公司订单和收入增速较快，未来还将持续不断拓展新客户。</p> <p>商业航空领域，这是公司近两年大力拓展的新行业，目前公司产品主要应用商业卫星的地面接收站。低轨卫星通信具有覆盖面广、链路损耗小、通信时延短的特点，可以提供稳定的通信服务，近年商业卫星开始逐步兴起，全球各大科技企业开始布局，具有非常广阔的发展前景。</p> <p>在公司经营方面，2022 年上半年，公司实现营业收入 369,303.54 万元，较上年同期增长 20.87%。实现归属于上市公司股东的净利润 18,394.53 万元，较上年同期增长 6.67%；实现扣非后</p>

归属于上市公司股东的净利润 16,777.13 万元，较上年同期增长 31.83%。从第二季度来看，公司单季度实现营业收入 177,930.72 万元，较上年同期增长 23.34%；单季度实现归属于上市公司股东的净利润 6,291.39 万元，较上年同期增长 9.96%；单季度实现扣非后归属于上市公司股东的净利润 5,551.53 万元，较上年同期增长 121.67%。报告期内，公司持续推进业务转型与优化，公司成熟业务（天线、无线充电、EMI/EMC 等）保持稳健，新业务（高精密连接器、被动元件、汽车互联产品、LCP、UWB 等）初见成效，其规模不断扩大，延续了良好的发展态势。与此同时，公司不断延伸拓展新行业新应用，在智能汽车、智能家居、商业航空等行业应用领域拓展迅速，整体来看，各项业务按照经营规划有序开展。

整体而言，在报告期内，复杂多变的国际形势、国内频发的新冠疫情对公司经营管理提出了更高的要求，公司全体员工共克时艰，推动各项业务不断前行。①在新业务方面，公司高精密连接器、汽车互联产品、电阻等新业务持续放量，延续了良好的发展态势；②在新行业方面，公司积极拓展智能汽车、智能家居、商业航空等新行业的产品应用，公司产品在新行业进一步取得了突破，新行业的收入规模不断扩大，未来公司会将更多的产品应用在新行业领域；③国内外疫情、地缘政治等形势变化，对电子制造业务造成的冲击依然存在，货物通关速度放缓、全球供应链紧张等对客户部分终端产品的需求形成一定影响；④原材料价格依然维持在较高位置，公司营业成本压力依然较大，公司通过持续优化、完善内部经营管理措施，加强精细化预算管理控制，整体毛利率水平保持在较上年同期基本持平。

2022 年上半年，公司新业务的收入占比持续提升。整体来看，公司的经营策略是巩固成熟业务同时，加大拓展新业务、新产品、新行业、新应用，这些是公司的未来的增长重点。

高精密连接器领域，整个连接器市场规模巨大，细分产品类别众多，公司依托自身在射频技术、磁性材料等技术优势，重点发展

高频高速连接器、磁性连接器、BTB 连接器等高端细分领域；主要竞争对手是国外厂商。在 BTB 连接器方面，公司发展迅速，不仅获得国内手机厂商的认可，也大力推动切入国外客户，目前正在展开业务交流，未来有望形成批量供货。在高频高速连接器方面，公司连接器在卫星通讯领域取得良好进展，批量供应大客户，今年有望放量。整体来看，公司在高精密连接器领域已经建立技术优势，取得了大客户的认可，其业务规模正在快速放量。

LCP 及毫米波天线领域，公司深入强化“LCP 材料—\> LCP 天线—\> LCP 模组”的一站式能力，提升 LCP 产品在客户端的竞争力，公司 LCP 产品已经拓展至全球主流大客户；今年上半年，公司积极拓展大客户，安卓系客户拓展顺利，同时也加强与北美大客户的测试与交流，争取切入手机端。同时，公司积极推动毫米波天线在客户端的拓展，已取得了突破，公司将保持拓展力度，未来有望将取得不错进展。

被动元件领域，公司在被动元件领域已筹划许久，公司瞄准高端被动元件的定位，引进了国内、外高端人才，搭建深圳-日本-韩国-常州-益阳多地国际化研发体系，积累了各类被动元件的产品开发经验。电阻领域，公司整合内、外部人才，快速搭建电阻产品的研发与制造能力。报告期内，公司加快对电阻产品的扩产，丰富电阻产品类型，拓展销售渠道。为了推进产品向市场化、品牌化发展的重要战略部署，公司加大对线下渠道的拓展力度，同时通过开设线下旗舰店等方式增强体验式营销，进一步健全销售体系，更好的服务客户。在 MLCC 领域，目前 MLCC 项目正按部就班推进，并吸收电阻方面的管理经验，厂房正加紧建设，相关设备也已经进行定制，争取尽早实现项目投产。公司在已布局的被动元件相关业务，吸引了领域内海内外顶尖人才加盟，自主开发相关产品配套技术，引入日本、韩国高端设备并定制升级，攻克关键工艺，形成强大的人才与技术积累。未来，公司将进一步布局更多类型的被动元件产品，全面进军高端被动元件产业，做大做强被动元件业务。

在汽车互联产品领域，公司主要为客户提供车载无线充电、车载天线、UWB 模组等产品及整合配套服务，公司的主要优势是技术领先铸就的产品力，在已有产业基础上发挥主营业务优势，利用无线充电、EMI/EMC 等产品的行业领先地位，可根据客户需求定制化生产汽车所需要的高性能射频隔离等产品。目前，公司正在加大对汽车客户及其业务的开拓，提升客户的丰富度，已获得大众、东风本田、广汽本田、一汽红旗、一汽奔腾、奔驰、长安汽车等汽车厂商的供应资质，正在进行相关产品的研发，并与特斯拉、华为、小米、丰田、日产等十几家汽车厂商进行商务与项目接洽，为公司未来 2-3 年汽车互联业务的快速发展打下基础。未来，公司将持续加大汽车客户的开拓，并在已有产业基础上发挥主营业务优势，积极拓展汽车智能网联等其他汽车电子产品。

UWB 方面，公司与 NXP（恩智浦半导体公司）达成战略合作，优势互补，共同推进 UWB 在物联网、车联网领域的应用。目前，公司已经开拓了智能安防、追踪器、移动支付、智能音箱、扫地机器人、电动单车、智能门锁等领域的行业重要客户，建立了领先优势，做好了卡位，随着搭载 UWB 功能产品的渗透率不断提升，预计该业务规模将不断扩大，成为公司极具竞争力的产品线。

整体来看，2022 年上半年的经营情况，公司有做得不错的地方，也有需要继续完善的地方。公司会始终坚持通过对基础材料、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；不忘初心，不断拓宽自身的技术护城河，力争成为“卓越运营+产品领先”的企业。

第二部分：公司对未来的展望

国内疫情频发、国外通胀高企，面对外部环境的挑战，公司将继续扎实做好各项工作。今年是公司新旧动能转换的一年，新业务、新行业的不断突破，将为公司今年及未来几年的发展注入新动能。

今年整体来看，成熟业务增长相对平稳一些，其中，无线充电

业务的增长相对迅猛，业务范围已从手机接收端逐步拓展至手机发射端、耳机、手表等各类终端应用——这不仅考验无线充电的材料、工艺制造的能力，也对软件、系统的能力有更高的要求。

新业务方面，公司延续了良好的发展态势。高精密连接器、汽车互联产品、电阻等都延续了快速增长的势头，毫米波天线方面项目推进顺利，这些新业务将带动公司未来大力向前发展。

从业务线布局来看，公司已布局的新业务线将支撑未来几年的成长，这些领域既有技术含量，又有市场空间。BTB 连接器、高频高速连接器、磁性连接器等高精密连接器的市场空间几百亿元；LCP 及模组、5G 毫米波天线的市场空间均有几百亿元；电阻有 200 多亿元的市场空间；MLCC 有 1000 亿元以上的市场空间；汽车互联产品，我们供应无线充电、车载 5G 天线、UWB 模组方面，根据第三方机构预测预计到 2022 年全球 UWB 市场出货量将超过 3.167 亿台。

从以上新业务的市场空间来看，目前公司已经布局的新产品潜在业务空间巨大，公司的重点任务就是把这些新业务线运营好，规模扩大，毛利率提升。从当前的情况来看，公司新业务还是发展初期阶段，毛利率还没有达到良好的状态，随着未来慢慢运营成熟之后，我们也相信，毛利率也会慢慢做到不错的水平。具体产品成熟之后的毛利率，可以参考同行已经做得不错的厂商的产品毛利率情况。

总体而言，拓展新业务、延伸新行业，是公司未来发展的关键。公司一直坚持以材料驱动业务发展，搭建了磁性材料、高分子材料、陶瓷材料、功能复合材料等核心材料平台，做好材料，提升公司产品竞争力。研发投入方面，公司花了很多心思及投入在材料、技术和业务的拓展上。经过过去几年与新业务的磨合与拓展，也将慢慢进入收获阶段。

第三部分：问答环节

问题：新业务进展情况怎么样？

从全年来看，公司今年上半年增速稳定，最主要贡献来源于新业务。从业务线布局来看，公司已布局新业务线将支撑未来几年的成长，这些领域既有技术含量，又有市场空间，比如高精密连接器、LCP 及模组、汽车互联产品、电阻、MLCC、UWB 模组等。目前，公司新业务已经初见成效，新业务收入规模开始放量，其毛利率逐步回升，公司管理层将根据经营规划加快推进新业务的发展，相信未来会成为公司的重要力量。

除了新业务，公司也积极延伸新的行业应用，积极拓展智能汽车、智能家居、商业航空等新行业的产品应用，公司产品在新行业进一步取得了突破，新行业的收入规模不断扩大，未来公司会将更多的产品拓展至新行业的应用。

问题：折叠屏手机进展情况？

安卓系折叠屏手机推进速度非常快，尤其是折叠屏手机厂商的资源配置上推进力度很大。公司看好折叠屏手机的发展，可为其提供 MIM、天线、EMI\EMC、无线充电等产品。其中，MIM 零件是折叠屏转轴的关键零件，公司已经为国内知名手机厂商供应折叠屏转轴的 MIM 部件。未来随着消费市场逐步回暖、折叠屏手机价格降低，折叠屏手机的需求量会进一步放大，预计公司在该领域的收入规模也会进一步扩大。

问题：公司在汽车领域的业务进展如何？

汽车领域是公司业务拓展的重要领域，公司主要为客户提供车载无线充电、车载天线、UWB 模组、连接器等产品及整合配套服务。公司在该领域的主要优势是技术领先，在已有产业基础上发挥主营业务优势，利用无线充电、EMI/EMC 等产品的行业领先地位，可根据客户需求定制化生产汽车所需要的高性能射频隔离等产品。目前，公司正在加大对汽车客户及其业务的开拓，提升客户的丰富度，已获得大众、东风本田、广汽本田、一汽红旗、一汽奔腾、奔驰、长

	<p>安汽车等汽车厂商的供应资质，正在进行相关产品的研发，并与十几家汽车厂商进行商务与项目接洽，为公司未来 2-3 年汽车互联业务的快速发展打下基础。目前，公司汽车业务订单增速比较快，其收入占比也在提升。未来，公司还将持续加大汽车客户的开拓，覆盖更多的汽车客户，积极在智能汽车领域谋求更大的发展。</p> <p>问题：电阻业务的进展如何？</p> <p>在电阻领域，公司整合内、外部人才，快速搭建电阻产品的研发与制造能力。同时公司加大对线下渠道的拓展力度，通过开设线下旗舰店等方式增强体验式营销，进一步健全销售体系，推进产品向市场化、品牌化发展，管理经验也将运用于 MLCC 领域，目前项目进展顺利。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2022-07-29