

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：2023-03

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	2023年8月18日 国海证券、中信建投证券、海通证券、博时基金、华泰证券、汇添富基金、嘉实基金、天弘基金、花旗银行、交银施罗德、华夏理财、中邮人寿、太平资产、创金合信基金、东吴基金、国泰投研、海富通基金、红土创新、汇丰电子、建信保险资管、仁桥资产、太保资产、天风电子、天九投资、霄沣投资、兴合基金、易米基金、源乐晟资管、远信投资、长盛基金、正圆投资等。  以上排名不分先后。
时间	2023年8月18日
地点	2023年8月18日 电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：卢信
投资者关系活动主要内容介绍	<b>第一部分：公司2023年上半年的经营情况</b>  2023年上半年，公司实现收入334,533.11万元，较上年同期下降9.42%；实现归属于上市公司股东的净利润19,350.22万元，较上年同期增加5.20%。报告期内，公司在继续调整、优化业务结构，加强精细化预算管理控制，使得公司经营效率稳步提升。2023年上半年，公司毛利率为18.52%，与去年同期基本持平；公司资产负债率

从去年年末 45.46%下降至 38.88%，继续保持健康水平。

## **第二部分：介绍行业情况及业务发展情况**

从行业应用分类上，公司下游应用包括消费电子、物联网/智能家居、商业卫星通讯、智能汽车。其中物联网/智能家居、商业卫星通讯、智能汽车是公司大力拓展的新行业。从产品分类上，分为成熟业务和新业务，成熟业务包括天线、无线充电、EMI/EMC；新业务包括高精密连接器、LCP 模组/毫米波天线、UWB、汽车互联产品、被动元件等。从 2023 年半年度收入构成来看，公司新业务占收入规模占比继续提升。公司天线、无线充电、EMI/EMC 等业务在今年上半年虽然面临比较弱的行业需求，但经过产品结构的优化升级，应用前景好的产品得以重点发展。

公司的下游应用行业中，消费电子市场景气度仍处在缓慢回暖中，物联网/智能家居、商业卫星通讯、智能汽车还是蓬勃发展的行业。

消费电子领域，全球智能手机市场连续五个季度下滑，2023 年上半年全球智能手机出货量同比 2022 年下降 12%。

商业卫星通讯是近几年发展得非常迅速的行业，尤其是低轨道卫星通信。许多科技公司都有商业卫星通讯相关规划，预计未来几年都是商业卫星通讯快速发展以及相关生态快速演进的时代。公司在好几年前就开始布局，有幸成为商业卫星通讯行业的参与者，目前已成功给国外大客户供货，营收规模不断增加，未来将大力拓展更多的客户。

智能汽车也是一个蓬勃发展的行业，汽车正在经历电动化、智能化的过程，公司早在 2018 年就看到汽车电子的业务机会，并在 2019 年初成立江苏信维智能汽车互联科技有限公司。公司为智能汽车提供汽车天线、车载无线充电、UWB 模块、EMI/EMC 以及正在大力拓展的高频高速连接器，上述在智能汽车行业也是需求量增长非常快的细分产品领域。

目前，行业步入后智能手机时代，竞争加剧，各大厂商也开始寻求业务优化与转型，向更高增长的应用行业拓展。公司也紧抓行业发展趋势，结合自身的基础与优势，积极进行业务优化与转型，一方面向产业链上游环节的电子材料与元件延伸，提升公司产品竞争力；另一方面加快拓展物联网/智能家居、智能汽车、商业卫星通讯等新行业，打开公司发展新空间。目前，公司推进新行业新产品的进展迅速，业务优化与转型已初见成效。

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。公司在研发方面倾注了大量精力和投入，专注于材料、技术和业务的拓展。经过过去几年对新业务的探索和发展，公司正逐步实现回报并进入收获阶段。

整体来看，公司会继续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。

### **第三部分：公司对未来的展望**

展望今年下半年，消费电子行业还将继续回暖，另一方面物联网/智能家居、商业卫星通讯、智能汽车等新行业也在不断出现发展机会。经过两年的业务调整和优化，目前公司增长的逻辑比较清晰，即实现从消费电子到“消费电子+卫星通讯+智能汽车”多业务发展阶段的跨越。同时，公司还将在新生态链上加强业务布局，进一步探索并打造新的领域。

在成本与费用端，除了研发投入公司会一如既往的保持强投入，在料、工、费方面也加强了管理。公司制定了毛利率提升计划、工与费的下降计划，公司经营预算部门联动各个业务部门联合做专项工作，给予相应的奖惩制度，激励员工把运营做得更好。

展望未来，新行业新产品都开始放量了，而且很多新产品具有更高的技术壁垒，随着新产品规模的扩大，毛利率也会提升，盈利能力也有望改善。

#### **第四部分：关于维仕科技的收购**

维仕科技有限公司作为国内重要的声学产品供应商，业务覆盖国内各主要客户以及三星、谷歌等。未来，借助维仕科技的平台，公司可为消费电子、智能汽车等行业的客户提供声学器件；同时通过公司的国际大客户平台，维仕科技有机会进入国际大客户供应链。

#### **第五部分：问答环节**

**问题：公司的研发费用一直较高，结合业务端、研发的进展，如何预期后续成长？**

公司一直以来非常重视研发投入，未来公司也将会对研发资源进行整合、优化，比如平衡前沿研发和配合客户业务的专项研发，增强研发产出的确定性；此外公司中央研究院也在逐渐进行优化探索，后续考虑更多的参与到客户业务层面的对接，以加快产品落地转化更多的业绩。

公司将继续保持对新业务的研发投入，不断夯实公司的核心竞争力，拓宽公司的技术护城河，扩大公司的技术优势，增加客户的粘性，成为具有全球技术竞争力的企业。

#### **问题：公司 MLCC 业务进展？**

被动元件领域是公司的重点布局方向。现阶段，高端被动元件主要被日本、韩国等地厂商垄断，高端 MLCC 等属于“卡脖子”产品，存在较大的国产化需求和自主可控的紧迫性。公司在前期已做包括材料、配方、生产工艺等多方面的研究，引进国内外高端人才以及专业团队，加强高端产品研究；目前，公司已与业内知名公司进行协同研发、产品验证，获得客户的认可，同时客户也希望能参与到 MLCC 项目中，从而实现公司从业务端到资本端与客户进行合作绑定。

	<p>未来，公司将结合客户需求及自身规划，努力提升产品技术含量与附加值，逐步丰富在被动元件领域的布局，全面向高端被动元件产业进军，为解决相关领域“卡脖子”问题贡献力量。</p> <p><b>问题：今年新业务的盈利情况？</b></p> <p>公司新业务的收入规模进展迅速，占总收入的比重在不断提升，毛利率也正在逐步提高，成为公司重要的增长力量。其中，大家关注较多的高精密连接器卫星通信业务的综合毛利率较高，预计未来2-3年会有更多的成长性。此外，公司的汽车互联业务已获得多家客户的资质认证以及业务需求，也会为公司的业绩带来重要的贡献。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2023-8-18</p>