

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：2021-09

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	2021年10月26日 广发证券、中信证券、华泰证券、易方达基金、淡水泉（北京）投资、中信银行、上投摩根基金、西部证券、国泰君安证券、光大证券、中信建投基金、安信基金、中信保诚保险、由水咨询、盈米基金、朱雀基金、中再资管、中银国际证券、中意资管、中科院资本、国信证券（香港）、中科沃土基金、中加基金、中国山东高速资管（香港）、韶夏投资、招商基金、长江证券、圆成基金、盈峰资本、翊安投资、益民基金、易米基金、循远资管、玄卜投资、兰鑫亚洲投资、新华基金、湘财基金、香港鲍尔太平、先锋基金、西藏源乘投资、西部利得基金、波普投资、昭融汇利投资、万向信托、天弘基金、泰达宏利基金、太平洋证券、太平基金、君榕资管、昭晓投资、昭图投资、盈泰投资、泰德嘉禾投资、杉树资管、前海德毅资管、金友创智资管、惠通基金、恒盈富达资管、鼎泰资本、融捷资管、前海精至资管、前海百创资本、民森投资、丰岭资本、上银基金、长见投资、渊流投资、优优财富投资、甬兴证券资管、益菁汇资管、禧弘资管、万晟实业、恬昱投资、泰旻资管、朴信投资、陆宝投资、龙全投资、聆泽投资、环懿基金、恒者投资、浩贻投资、含德投资、东方证券资管、步耘投资、伯兄资管、三亚鸿盛资管、融通基金、一林投资、平安基金、诺德基金、诺安基金、南京银行、明亚基金、九泰基金、进门财经、金元顺安基金、金鹰基金、中天正宜置业、江苏瑞华投资、建信养老金、嘉实基金、吉富创投、汇华理财、汇安基金、华泰柏瑞基金、华润元大基金、华融证券、华能贵诚信托、华福证券、华宝基金、华安证券、红华资管、弘毅远方基金、横琴新橙资管、宸青投资、杭银理财、中金金鼎资管、拓璞基金、海富通基金、国新投资、国泰君安证券、国泰财险、国联证券、红猫资管、谢诺辰阳证券、莲花证券、泓屹资管、光大保德

	信基金、工银瑞信基金、富国基金、东兴基金、东海证券、东海基金、大成基金、淳厚基金、创金合信基金、海川汇富资管、财通证券资管、财通证券、博道基金、星石投资、青创伯乐投资、泓澄投资、宏道投资、星泰投资、三井住友投资（香港）、UBS Oconnor、Samsung Asset Management (Hong Kong) Limited、Prudence Investment Management (Hong Kong) Limited、Point72 Associates, LLC、Nordic Asia Advisory Group、Hillhouse Management Limited、Brilliance Capital Management Ltd、BlackRock Asset Management North Asia Limited、Baring Asset Management (Asia) Limited、AZ Investment Management、Ariose Capital。 以上排名不分先后。
时间	2021 年 10 月 26 日
地点	2021 年 10 月 26 日 电话会议
上市公司 接待人员 姓名	董事会秘书：杨明辉 证券事务代表：伍柯瑾
投资者关 系活动主 要内容介 绍	第一部分：公司 2021 年三季度经营情况介绍 2021 年前三季度，公司实现营业收入 537,031.13 万元，比去年同期增长 23.74%；第三季度实现营业收入 231,489.07 万元，较去年同期增长 29.84%；第三季度净利润 3.05 亿元，同比减少 26.8%。整体上，公司仍处于业务转型优化阶段，经营规模保持持续增长，但利润率还面临阶段性压力：①公司持续加大对新业务的拓展力度，新业务处于拓展的阶段，拓展初期毛利率较低，随着新业务放量，毛利率将逐步改善；②新冠肺炎疫情引起的全球供应链紧张，客户部分终端产品需求减弱；③原材料价格处于历史高位，公司成本端也会受到一定影响。 从公司业务发展来看，公司当前还处于转型调整期。成熟业务主要包括天线、无线充电、EMI/EMC 等业务，在经过了过去几年的高速增长后，已是公司的重要业务来源，业务成长慢慢进入到一个

	相对成熟期，并且保持着一个稳定的增长速度。而新业务，主要包括 LCP、BTB、UWB、被动元件、汽车互联产品、感应材料等，目前正处在拓展初期，公司不断加大对新业务的投入，希望让新业务发展成为新一轮成长的主动动力。部分新业务经过前期的投入已开始有明显突破，但新业务在拓展初期毛利率较低，这也是现阶段影响公司盈利水平的一个重要因素，因此，公司也还需要加快对新业务的拓展，积极推动自身业务规划的落地。公司成熟业务、新业务虽然产品类型丰富，但其根基具有较强的共性和协同：①成熟业务与新业务所依托的核心材料是相同的，都是基于磁性材料、高分子材料、功能复合材料、陶瓷材料等几大核心材料平台开展，公司经过长期的投入，已取得了较好的材料技术积累；②部分工艺技术是相似的，特别是在高精密技术问题的解决上具有相通性，可以较快响应并打通工艺路径，快速搭建技术平台；③下游的大客户平台是相同的，主要都是面向消费电子类、智能家居类、汽车类等客户，在这些领域，公司已构建大客户平台，可充分利用资源优势，推动新业务的落地。 从行业情况来看，一般下半年是一年中的相对旺季，但全球供应链紧张引发的客户部分终端产品需求减弱，供货周期拉长、部分需求减少等也会在一定程度上影响公司的经营表现。部分客户产品表现相对较弱，但部分客户终端产品市场表现依然较好，公司持续重视与全球客户的紧密合作，并保持业务及客户的开拓力度，努力争取更高市场份额。 从公司运营能力来看，公司的存货周转天数、应收账款周转天数在逐步提升，前三季度毛利率较上半年也有所好转。公司也一直注重改善经营与管理效率，开源节流，聚焦主业，谋求新发展。当前阶段，公司新业务已基本完成布局，下一步，公司将专注、投入，把新业务做强、做大，提升新业务对公司盈利能力的助力。此外，公司将继续加强对上游材料的延伸，多做高附加值的产品，也可以直接就材料与客户业务开展合作，增加公司的收入来源。
--	---

整体来看，随着新业务产品的逐步放量，以及公司在“材料->零件->模组”一站式能力上的不断加强，预期公司各项经营都会慢慢改善，逐步确定向好趋势。

第二部分：公司新业务发展情况

新业务作为公司的战略性业务，公司做了很多重要布局，经过两三年的发展，取得了一定成效，随着新业务的逐步落地，也将逐渐为公司的盈利能力提升带来新的支撑点。

公司业务转型优化的思路与公司发展思路是一致的，公司的业务发展思路是用材料驱动业务发展，坚持“材料-->零件-->模组”一体化发展，而核心能力就在于材料能力，搭建并且不断强化磁性材料、高分子材料、功能复合材料、陶瓷材料等核心材料平台的能力建设，在相关领域做了大量研究。例如，公司成立感应材料子公司，大力发展磁性材料的对内、对外业务；成立高分子材料事业团队，重点研究 LCP/MPF 等高分子材料，应对未来高频高速的产品需求。

针对核心材料，公司投入了很多精力，并一如既往保持着较高比例的研发技术投入。2019 年公司研发投入约 4.57 亿元，占 2019 年营业收入比重 8.90%；2020 年公司研发投入约 6.10 亿元，占 2020 年营业收入比重 9.54%；2021 年前三季度研发投入约 4.85 亿元，占营业收入比重 9.03%。截至 2021 年 9 月 30 日，公司已申请专利 1955 件；2021 年第三季度新增申请专利 138 件，其中 5G 天线专利 36 件，LCP 专利 12 件，被动元件专利 4 件，UWB 专利 4 件，WPC 专利 28 件，BTB 连接器专利 4 件。

公司还将继续坚持做好核心材料，打造技术驱动型企业，加快对 LCP、BTB、UWB、被动元件、汽车互联产品、感应材料等新业务的开拓，用最好的材料做出最具性价比的零件和模组。目前：

在 LCP 业务方面，公司在 LCP 材料上沉淀了很长时间，已具备了从 LCP 材料到 LCP 模组的全制程能力，能够为客户提供“LCP 材

料—>LCP 天线—>LCP 模组”的一站式解决方案。在该领域，公司凭借着对射频技术的沉淀以及这几年不断的投入，能够为客户提供更多规格、更高精度、更高调节性能、更高品质、更低成本的 LCP 产品，已得到客户认可。公司 LCP 产品已量产，积极配合北美大客户相关业务。同时，LCP 也配合公司毫米波、UWB 等其他产品，可根据客户的需求定制解决方案。

在高精密连接器业务方面，公司 BTB 连接器技术水平国际领先，打破海外厂商的垄断，批量供应国内、外主流品牌终端客户，业务规模快速扩大；公司磁性连接器性能水平超越同行厂商，已配合北美大客户相关项目，实现批量供货；公司 Lightning 连接器始终与北美大客户保持着良好的配合，供货份额扩大，盈利能力提升。整体来看，公司在高端高精密连接器领域已经建立技术优势，已取得国内、外大客户的认可，这将对更多品牌客户形成示范效应，有利于扩大品牌推广成效，切入更多客户，形成业务的新增长点。此外，公司连接器在新型应用方面也有突破性进展，未来还有更多新的增长潜力。

在被动元件方面，根据 ECIA 发布的《2019 年全球被动元件市场数据报告》显示，2019 年全球被动元件（RCL）销售额约为 277 亿美元。其中，被动元件在网络通信、车载、电力及工业领域的需求将分别达到 120 亿、46 亿及 29 亿美元，较 2017 年市场需求量分别呈现 11.6%、9.4%及 7.4%的年复合增长率，可见被动元件具有巨大市场空间并保持着持续增长趋势。现阶段，高端被动元件主要被日本、韩国等地区的厂商垄断，存在较大的国产化需求和自主可控的紧迫性。公司在被动元件领域已筹划许久，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。在电阻领域，公司 2021 年 3 月完成对聚永昶的收购，快速搭建电阻产品的研发与制造能力，正在加紧对电阻产品的扩产；在 MLCC 领域，公司全资子公司信维通信（益阳）有限公司于 2021 年 8 月签署了合作协

议，项目公司注册资金 20 亿元，推进 MLCC 项目实施，打造高端 MLCC 产品基地，加快 MLCC 业务的拓展。目前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。

在汽车互联业务方面，公司重视汽车业务的发展，可为客户提供车载无线充电、车载智能 5G 天线、UWB 模组等汽车互联产品。公司正在加大对汽车客户及其业务的开拓，已获得大众、东风本田、广汽本田、一汽红旗、一汽奔腾、奔驰等汽车厂商的供应资质，正在与丰田、日产、通用、特斯拉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。此外，随着与客户业务合作的加深，公司会根据客户的需求，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。

在感应材料业务方面，公司可提供铁氧体、纳米晶、非晶、硬磁材料等磁性材料，拥有研发、设计、制作及测试一站式解决方案能力。公司感应材料技术水平领先，已实现对北美大客户的批量供货，在多类终端产品中有应用。

在 UWB 业务方面，公司已在 UWB 天线及模组上做了丰富的技术储备及专利布局，产品的定位精度、传输速率、功耗、抗干扰能力等各项技术指标均处于领先水平。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。公司在 UWB 业务上可提供天线、模组、配件等一整套完整解决方案。目前已有国内、外客户正在拓展这一领域的终端应用，公司依托自身射频解决方案的能力，随着未来终端应用的推广，公司将体现较明显的卡位优势。

第三部分：未来展望

过去一两年，公司做业务转型优化，成熟业务与新业务交替，成熟业务向新业务迈进。公司从研发投入、组织架构、薪酬激励、市场开拓等方面都做了提前准备，研发上，继续全球化布局，充分利用日本、韩国、美国、欧洲的本土人才，强化公司的磁性材料、高分子材料、功能复合材料、陶瓷材料的研发能力，确保公司产品的领先性；组织架构、薪酬激励、市场开拓上，公司与专业机构一起，围绕公司中长期战略目标进行详细梳理，更多启用年轻人，优化组织架构和考核体系，为公司后续的经营增长提供体系保障。

当前，公司虽处于转型调整期，运营状态还没有达到较优状态，也同时面临着行业市场环境以及内部转型的压力，但公司的战略与使命非常清晰，公司管理层对成为世界一流企业保持着平稳而乐观的心态，对经营状态的持续优化和改善，也依然充满了信心。未来，公司还将继续坚持以每年 8% 以上研发投入占比为目标，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，增强客户的粘性，成为具有全球技术竞争力的企业。

第四部分：问答环节

问题：公司高精密连接器发展较快，介绍下该业务的进展？

高精密连接器是这几年公司培育起来的一项业务，凭借公司电磁隔离电磁屏蔽技术、磁性材料、高精密加工工艺等能力，公司该业务发展迅速。在高端 BTB 连接器方面，公司掌握 0.35 mm pitch、0.30 mm pitch 等超窄 BTB 连接器技术，并已经批量供货。目前 BTB 连接器主要被日本厂商垄断，公司 BTB 连接器正处于突破期，借助公司大客户平台，争取快速扩大该领域的销售规模。在磁性连接器方面，公司磁性连接器性能水平超越同行厂商，已配合北美大客户相关项目，实现批量供货。在 Lightning 连接器方面，公司始终与北美大客户保持着良好的配合，供货份额扩大，盈利能力提升。在卫星通讯线缆及连接器方面，公司与北美卫星互联网通讯企业合作，为其提供地面接收站的通讯线缆及连接器，公司也与其它企业展开

合作，前景可观。

问题：LCP 业务的进展如何？

LCP 是公司重点拓展的业务，公司已经形成了“LCP 材料—>LCP 天线—>LCP 模组”一站式解决方案能力。公司在常州建成了一条 LCP 生产线，拥有从 LCP 材料到 LCP 模组的全制程能力。我们在 LCP 材料上沉淀了很长时间，能够提供更多规格、更高精度、更容易调节性能、更高品质、更低成本的 LCP 产品。

LCP 市场空间很大，LCP 在北美大客户的各类电子产品终端上有大量的应用，部分高端安卓系手机也在搭载 LCP 产品，此外毫米波终端上面也有使用 LCP 产品。

在安卓系客户方面，公司的 LCP 产品早已量产，已拿到订单的客户涵盖了国内、外的手机厂商，同时公司也与主流手机厂商展开 LCP 新项目的开发，预计未来搭载 LCP 的安卓系终端应用越来越多。在北美大客户方面，公司也取得突破性进展，公司按照先切入手表再攻克手机等其它终端应用的策略，争取早日切入北美大客户的手机等应用，这将给公司带来较大的业务空间。整体来讲，公司 LCP 正与全球各大客户展开交流与合作，随着 LCP 业务的不断推进，LCP 业务也将不断壮大。

此外，公司 LCP 也与公司毫米波天线、UWB 模组互相配合，为客户提供一整套完整解决方案。

问题：公司被动元件进展如何？构建了哪些能力与优势？

在电阻领域，公司 2021 年 3 月完成对聚永昶的收购，快速搭建电阻产品的研发与制造能力，正在加紧对电阻产品的扩产。

在 MLCC 领域，公司全资子公司信维通信（益阳）有限公司于 2021 年 8 月签署了合作协议，项目公司注册资金 20 亿元，推进 MLCC 项目实施，打造高端 MLCC 产品基地，加快 MLCC 业务的拓展。

公司在被动元件领域已筹划许久，瞄准高端被动元件的定位，

	构建了人才、研发、工艺、大客户平台等多方面优势与能力。在研发与人才方面，公司引入日本、韩国同行顶尖人才加盟，借助日本筑波、关西的研究中心、韩国的水原研究中心，搭建深圳-日本-韩国-常州-益阳多地国际化研发体系。在工艺与设备方面，公司自主配方技术，先期定制采购日本高端材料，后逐步实现自主供应；引入日韩设备并定制升级，攻克关键工艺，提升制品良率，降低成本。在大客户方面，公司在消费电子领域、智能家居领域、汽车领域已搭建大客户平台，这些也是被动元件的主要客户领域。 问题：这两年毛利率在下滑，预计什么时候改善？ 过去两年，公司收入一直保持着稳步的增长，但是利润端一直没有起来，毛利率连续两年下滑，新业务在拓展初期毛利率较低，这是我们公司管理层内部反复开会研讨去改善的地方。 当前阶段，公司新业务布局已完成，接下来就是把已布局的新业务做好，提升他们的盈利能力。第一，LCP、BTB、被动元件这些业务的毛利率本身不低，只不过公司还是新产品拓展初期，毛利率比较低，随着这些新业务放量，对我们毛利率也有正面提升作用。第二，公司继续加强对上游材料的延伸，多做高附加值的产品，也可以对外直接销售材料，这样既可以巩固自身产品竞争力，也可以提升整体毛利率。第三，公司进一步加强对成熟业务的“材料->零件->模组”一站式能力，巩固成熟产品竞争力，优化料、工、费，降本增效。 根据公司经营规划，公司管理层有信心实现毛利率在未来几年逐步提升。
附件清单 (如有)	
日期	2021-10-28