

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：2022-01

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04月28日 中再资产、中科沃土基金、浙江浙商证券资产、长盛基金、银华基金、易方达基金、西藏源乘投资、同方证券、首创证券、申万宏源证券、上海朴信投资、上海龙全投资、上海翊鹏投资、上海常春藤资产、宁波梅山保税港区灏浚投资、九泰基金、进门财经、嘉实基金、红土创新基金、红塔证券、杭银理财、国寿安保基金、广发证券、广东宝新资产、富荣基金、富敦投资（上海）、佛山市东盈投资、发展研究中心、财信证券、PICC 中国人保（香港）资产、Nordic Asia Advisory Group、才华资本、贝莱德资产。 以上排名不分先后。
时间	2022年04月28日
地点	2022年04月28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年年度及2022年第一季度经营情况 2021年，公司实现营业收入75.81亿元，较上年同期增长18.58%；归母净利润5.05亿元，较上年同期减少48.06%。过去几个季度，公司致力于加快业务的转型优化，收入端保持着不错的增长，毛利率的阶段性承压影响净利润的表现。这几个季度，公司经

常开经营总结会，努力改善增收不增利的状况，努力通过优化迭代经营管理模式改善毛利率，这也是公司经营管理层全力去扭转的地方，目前初步有所成效，期待未来几个季度进入良性的经营状态。

回看过去的 2021 年整年，公司成熟业务天线、无线充电、EMI/EMC 等保持稳健增长，新业务 LCP、高精密连接器、UWB、被动元件、汽车互联产品等拓展初见成效。2021 年，公司整体毛利率水平在 19.17%，对净利润影响较大，主要有几个方面的因素：①公司加大新业务拓展力度，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原材料价格上涨较快，公司成本端也受到了一定的影响；③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，特别是第四季度大客户的终端产品销量不及规划预期，影响了公司营运效率；④公司对部分竞争激烈、附加值低的成熟产品主动进行了降价销售，影响了第四季度毛利率。

2021 年度，公司总收入 75.81 亿元，新业务成长速度相对较快，收入规模约 12 亿元，占总收入比例成倍数增长，除了收入比重不断提升外，毛利率也逐步提升，成为公司的重要增长力量。

1、高精密连接器：依托优势技术，抢占高端细分市场，实现规模快速放量。

连接器市场空间广阔，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 BTB 连接器、高频高速连接器、磁性连接器等高端细分市场。目前，公司高精密连接器技术水平国际领先，深受客户认可，实现了业务规模的快速放量。在 BTB 连接器方面，公司超小间距的 BTB 连接器技术领先，打破海外厂商垄断，实现对国内外知名科技厂商的批量供货，该业务正在快速放量过程中，并且已经配合北美大客户项目，预计未来将取得进一步的突破。在高频高速连接器方面，公司依托雄厚的射频技术、高频高速处理技术，在卫星通讯领域取得良好进展，批量供应大客户。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。

2、LCP 及模组：不断加强垂直一体化能力，切入国际大客户供应链。

公司不断加强“LCP 材料-->LCP 天线-->LCP 模组”的一站式能力，在该领域，公司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。2021 年，公司 LCP 高频 FCCL 顺利通过美国 UL 认证（美国保险商试验所（Underwriter Laboratories Inc.）作出的认证），将有利于公司 LCP 产品开拓市场。目前，公司 LCP 一站式能力得到客户的认可，已切入国际大客户供应链，并与多家企业配合项目，积极推进相关产品应用的开发，拓展更多的大客户。此外，公司 LCP 技术也积极配合毫米波天线、UWB 模组等产品，为客户提供高性能、多样性的毫米波天线及 UWB 解决方案。

3、被动元件：瞄准高端定位，搭建国际化研发体系，着力推进高端元件的国产化。

公司瞄准高端被动元件的定位、筹划许久，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，公司整合内、外部人才，快速搭建电阻产品的研发与制造能力。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，信维电子科技（益阳）有限公司注册资金 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，MLCC 项目按部就班稳步推进，厂房正加紧建设，相关设备也已进行定制，争取尽早实现投产。公司在已布局被动元件相关领域，吸引了海内外顶尖人才加盟，自主开发产品配套技术，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。

4、汽车互联产品：加大汽车客户拓展力度，培育增量新市场。

在汽车互联业务方面，公司可为客户提供车载无线充电、车载

智能 5G 天线、UWB 模组等汽车零部件产品。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，正在进行相关产品的研发，并与特斯拉、华为、小米、丰田、日产、长安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。2021 年，公司获得东风本田、广汽本田的优秀供应商荣誉。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，争取在两年内实现该业务的盈利。

5、UWB：建立领先优势，卡位新兴市场。

自品牌手机导入 UWB 芯片及技术后，UWB 在各类领域得以广泛应用，目前已搭载 UWB 功能的产品涉及领域包括智能手机、智能手表、智能音箱、智能安防、智能门锁、扫地机器人、电动单车、追踪器、移动支付等应用领域，具有广阔市场前景。公司在 UWB 领域做了丰富的技术储备及专利布局，可为客户提供从天线、模组到配件再到开发套件全方位解决方案，其产品的定位精度、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。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。

公司始终坚守使命，坚持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。技术研发是坚守使命的重要部分，我们一直努力打造磁性材料、高分子材料、陶瓷材料、功能复合材料等核心材料平台，提升了公司技术竞争力。公司 2019 年研发投入占比 8.90%；2020 年研发投入占比 9.54%；2021 年公司研发投入约 6.64 亿元，占 2021 年营

业收入比重 8.76%，连续三年研发投入占营业收入比重超过 8%。截至 2021 年 12 月 31 日，公司已申请专利 2060 件；2021 年新增申请专利 477 件，其中 5G 天线专利 148 件，LCP 专利 16 件，被动元件专利 18 件，UWB 专利 11 件，WPC 专利 79 件，BTB 连接器专利 16 件。保持了较高的研发活力，为不断夯实自身核心竞争力提供源源动力。

再看 2022 年第一季度的经营情况。2022 年第一季度收入 19.13 亿元，同比增加 18.66%；归母净利润 1.21 亿元，同比增加 5.04%。报告期内，公司与客户保持良好合作，各项业务按照全年经营规划有序开展，新业务延续去年下半年的发展态势，保持了不错的增长。单季度整体来看，公司高精密连接器、电阻、汽车互联产品等新业务持续放量，新产品毛利率也逐步提升；同时，全球疫情、地缘政治等形势严峻，对电子制造业务造成了一定冲击；此外，受国内疫情影响，货物通关速度放缓、部分物料供应紧缺，深圳工厂响应当地政府疫情防控政策暂停生产经营一段时间，对公司一季度的经营形成一些困难与挑战。但公司依然做了一些措施和改善，在坚守使命的同时，持续加强组织建设，让有能力、有冲劲的年轻人来建设组织、完善组织；通过全面预算管理加强对各事业部的管控，严格执行费用预算，努力提升运营效率。

整体来看，2021 年度和 2022 年第一季度的经营情况，我们有做得不错的地方，也有一些需要继续完善的地方。

公司在未来的运营中，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：公司今年及未来展望

展望今年，依旧是公司新旧动能转换的一年，成熟业务仍会相对稳健，新业务延续快速增长势头，而且新业务毛利率也会有所提升。

截至目前，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。高精密连接器、LCP 及模组、汽车互联产品这些新业务线，每个都有几百亿元的市场空间；电阻有 200 多亿元的市场空间，MLCC 有 1000 亿元以上的市场空间；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，未来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。2021 年公司新业务给毛利率带来不少拖累，预计 2022 年高精密连接器有望进一步提升盈利。2021 年电阻业务毛利率现在也在逐步爬升的过程。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。

从更长期的角度，材料驱动业务发展是公司长期坚持的发展思路。以高分子材料为代表的高频高速材料、陶瓷材料、磁性材料等是公司的重点方向，把材料打扎实，后劲会越来越足。

第三部分：问答环节

问题：成熟业务天线和无线充电的进展？

目前，公司天线和无线充电业务已经应用在手机、无线耳机、智能手表等多类产品终端，占有率均保持不错的水平；接下来也会进一步提升汽车、智能家居等产品的渗透率。总体上来说，各类终端呈现渗透率不断提升的态势。

问题：公司成熟业务中增长相对较多的业务？主要原因是？

公司老业务中，增长相对较多的是无线充电业务，主要是来自在客户品类的扩张，相较于前几年主要做手机业务，现阶段已向 IOT 领域拓展，目前致力于做一些 IOT 的解决方案。与手机业务发展规律不同的是，这一领域的业务开拓效果的体现会相对缓慢，但因为

	<p>市场很大，会有较多的潜力机会可挖掘。今年新进入的项目里面，无线充电份额应该还会有提升。</p> <p>问题：公司天线在北美大客户手机端、非手机端的情况？</p> <p>北美大客户手机端天线采用的是 LCP 方案，公司 LCP 一站式能力得到了客户的认可，目前已切入国际大客户供应链，北美大客户手机端的 LCP 业务也是目前我们正在全力开拓争取的项目，项目的潜在价值量还是比较大的。非手机端里面，更多应用的是 LDS 方案，主要的几种终端产品中，我们都已有产品参与。</p> <p>问题：公司 2021 年新业务还蛮不错的，2022 年有没有增长预期？</p> <p>公司 2022 年新业务将延续去年下半年的发展趋势，保持着快速增长。接下来，公司还会继续加大对新业务的投入力度，在已经取得的成果上，进一步扩大新业务的收入规模，当然，毛利率的改善也是我们要重点关注的一个地方，预计今年新业务对营收的贡献份额还会增长，占总收入的比重也会提高，毛利率逐步改善。</p> <p>问题：精密转轴模组是在研项目吗？情况如何？</p> <p>精密转轴相关业务公司一直已经在做了，与大客户形成了合作，其中，MIM 零件是折叠屏转轴的关键零件，公司重视并看好该业务的发展。该业务应用于手机、可穿戴手表、新智能硬件设备等领域，目前已经进入国内、国外知名科技厂商。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2022-04-28