

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：2022-05

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10月27日 广发证券、中金公司、中信证券、博时基金、华泰证券、西南证券、光大证券、长城证券、渤海汇金资管、财信基金、创金合信基金、淡水泉（北京）投资、德华创投、东兴基金、工银瑞信基金、三合泰投资、鑿石基金、中金金鼎资管、瀚卿鸿儒投资、合众资管、泓德基金、长心基金、华福证券、华润元大基金、进门财经、联储润达投资、民生加银基金、灏浚投资、浦银国际、鸿盛资管、合道资管、恒复投资、极灏基金、龙全投资、盘京投资、朴信投资、思晔投资、原点资产、长见投资、上银基金、旭鑫资管、智诚海威资产、太平基金、泰康养老保险、同方证券、西部利得基金、西藏融捷、源乘投资、信达证券、兴全基金、易米基金、招商信诺、英睿投资、人保资管、国寿养老、中国银行、Credit Suisse Securities (China) Limited.、HSBC Jintrust Fund Management Company Limited.、Hillhouse Capital Management Limited.、America Merrill Lynch、Daiwa Capital Markets 等。  以上排名不分先后。
时间	2022年10月27日
地点	2022年10月27日 电话会议
上市公司接待人员	董事会秘书：杨明辉 证券事务代表：伍柯瑾

姓名	
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>第一部分：公司 2022 年前三季度的经营情况</b></p> <p>2022 年前三季度，公司实现营业收入 617,755.61 万元，较上年同期增长 15.03%，规模持续增长；实现归属于上市公司股东的净利润 60,133.55 万元，较上年同期增长 25.82%。从单季度来看，公司第三季度经营情况良好，新业务、新行业拓展顺利，新业务毛利率逐步提升，各项经营计划按自身规划稳步推进。公司第三季度实现营业收入 248,452.07 万元，较上年同期增长 7.33%；实现归属于上市公司股东的净利润 41,739.02 万元，较上年同期增长 36.64%。</p> <p>报告期内，面对复杂多变的国际形势、国内频发的新冠疫情，公司管理层内部反复研讨改善、应对措施，通过优化运营管理，大力攻克战略项目，持续加大对新业务、新行业的拓展力度，培育了新的增长极。①在新业务方面，公司高精密连接器、LCP 及模组、汽车互联产品等新产品销售规模进一步扩大，其中单季度 LCP、高频高速连接器经营效益在不断提高，降本增效效果明显，发展势头良好；②在新行业方面，公司立足于消费电子行业，同时不断拓宽产品的下游应用，在智能汽车、智能家居、商业卫星通讯等新行业应用领域快速拓展，与客户合作进展良好，也为未来公司的经营成长带来了新的驱动力；③面对外部因素的影响，消费电子行业依然阶段性承压，公司通过不断调整、优化内部管理措施，加强精细化预算管理控制并落实责任到个人，助力经营效率稳步提升。公司第三季度净利润率较上年同期提升了 3.45 个百分点，前三季度应收账款周转天数从去年同期的 124 天降低至 97 天，前三季度经营活动产生的现金流量净额较上年同期增加了 56.86%。</p> <p>总体而言，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，消费电子行业今年还是承受着一定的压力。公司不断提升自身的管理效率，依然保障了经营指标的质量稳步提升。</p> <p style="text-align: center;"><b>第二部分：介绍公司产品与行业的发展思路</b></p>

公司的使命是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，为客户创造价值。对基础材料、基础技术的研究始终贯彻在公司的经营之中：

第一，公司一如既往保持着较高比例的研发技术投入，连续三年研发投入占营业收入比重超过 8%，其中大部分投向基础材料与基础技术，包括搭建了磁性材料、高分子材料、功能复合材料、陶瓷材料等核心材料技术平台，同时大力推进新产品的研发，包括高频高速连接器、BTB 连接器、LCP 模组、UWB 模组、汽车数字钥匙、LCP 其他应用产品、DRA 毫米波天线等，这些新产品兼具技术竞争力和市场前景，将成为公司更长远的增长驱动力。

第二，结合自身战略规划及客户需求选择合适的新产品研发。从去年至今，公司逐步淘汰掉部分竞争激烈、附加值低的成熟产品，把更多的资源与精力投入到更高附加值、更具技术竞争力的产品，实现对相关业务的优化升级，围绕着公司使命来布局产品。

2022 年前三季度，公司研发投入约 5.19 亿元，占公司收入比重 8.41%，公司坚持对基础材料、基础技术的研究做持续性的投入，提升公司技术竞争力。截至 2022 年 9 月底，公司已申请专利 2338 件；2022 年前三季度新增申请专利 278 件，其中 5G 天线专利 64 件、LCP 专利 23 件、UWB 专利 18 件、WPC 专利 57 件、BTB 连接器专利 37 件，电阻专利 5 件，MLCC 专利 16 件。公司始终坚守使命，保持高强度的研发投入，并积极将研发成果转化为新业务，在高性能精密连接器、LCP 模组、毫米波天线及阵列、汽车互联产品、被动元件、UWB 天线及模组等新业务、新行业应用领域取得了良好的进展。

公司发展的思路一直坚持以材料驱动业务发展，立足射频主业，依托公司高分子材料、磁性材料、陶瓷材料以及功能复合材料的四大材料平台，不断拓展新产品、新行业。在成熟客户中拓展新产品，在成熟产品中拓展新行业，在新行业中拓展新产品。新产品主要包括高频高速连接器、LCP 及模组、汽车互联产品、汽车数字钥匙、毫米波天线、UWB 模组、被动元件等，其中部分新产品已经放量，

形成了一定销售规模。在新行业方面，公司立足消费电子领域，瞄准了智能汽车、商业卫星通讯、智能家居等应用领域发力。公司花了很多心思及投入在上述材料、技术和业务的拓展上，目前已经初步显露成效，进入了收获阶段。

在新行业的拓展方面，在智能汽车行业，电动化是汽车的上半场，智能化是汽车的下半场。智能化基本的要求是智能连接，公司的车载无线充电、天线、UWB 模组、汽车数字钥匙、车载连接器等产品都能有效解决汽车的智能连接问题。公司持续加大汽车客户的开拓，已取得不错的进展：目前已获得大众、东风本田、广汽本田、一汽红旗、一汽奔腾、奔驰、长安汽车、Rivian 等汽车厂商的供应资质，部分项目已逐步落地，同时还在进一步挖掘更多合作机会，开展相关产品的研发，并与特斯拉、Zoox、华为、小米、丰田、日产等十几家汽车厂商持续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。从第一家客户拓展至今，公司逐步打开了业务局面，在智能汽车领域收入规模增长较为快速。

在商业卫星通讯行业，根据 SIA（美国卫星产业协会）发布的数据，2021 年全球航天工业收入达 3,860 亿美元，其中卫星产业占比约 72%，总量约为 2,790 亿美元。根据 USC 卫星数据库的信息显示，截至 2021 年底，全球共有在轨运行卫星总数达 4852 颗。总体来说，商业卫星通讯的发展十分迅速，全球各大科技厂商都在加紧商业航空的产业布局。公司几年前开始布局商业卫星通讯行业，产品主要应用商业卫星的地面接收站。目前已成功给国外部分客户供货，未来还将切入更多的大型厂商，预计收入规模可观。

物联网/智能家居行业是一个长尾市场，公司所提供的天线、无线充电、EMI\EMC 器件等已经应用于该行业。我们以 UWB 为例来说明，UWB 领域具有广阔的市场前景，公司在该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、模组到配件及开发套件全方位解决方案，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。同时，公司也在不断推进天线、连接器、无线充电等产品在物联网领域的大力开拓，发展前景良好。

在新产品的拓展方面，在精密连接器、高频高速连接器领域，公司瞄准国产替代的细分市场，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 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增长。

在 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，提升产品竞争力。报告期内，公司 LCP 产品批量供应全球主流大客户，并积极争取更多终端应用的产品合作。与此同时，公司积极推动毫米波天线在客户端的拓展，切入欧洲客户供应链。公司还将保持拓展力度，未来有望将取得不错进展。

公司经过过去几年新业务的磨合与拓展，前期勤奋耕耘的成果慢慢出来了，新业务逐步放量，将会成为业绩贡献的增长点。公司管理层会始终牢记初心，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**

今年是公司新旧动能转换的一年，无论在新业务还是新行业，

都在不断突破，这不仅是公司今年发展的关键，也是未来发展的关键。

今年整体来看，成熟业务增长相对平稳，新业务增长较为迅速，新业务、新行业是公司最主要的增长动力。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，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。

展望今年和明年，公司对各个部门和销售都做好了明年的预算安排，公司管理层有这个战略定力和耐心去做好公司的业务，巩固成熟业务的同时，争取维持新业务快速增长的势头，保障经营稳步向前。

#### **第四部分：问答环节**

**问题：汽车领域，公司大概投入了多少资源？单车价值量有多大？**

公司非常重视汽车领域业务，无论从人力资源投入还是研发、销售，公司给予很大的倾斜力度；另外还对项目激励也作为重点项目去攻克，在公司大力投入下，公司汽车业务也发展比较迅速。公司可以向客户提供车载无线充电、车载 5G 天线、UWB 模组、汽车数字钥匙、汽车连接器等产品。从单车价值量来看，现在一台车可以配置 2 个甚至更多数量的无线充电模块、几个 UWB 模组、汽车数字钥匙、车载 5G 天线模组，再加上众多数量的汽车连接器，按照公司可以提供的产品来看，一台车产品价值量合计可达几百元至几千元。目前，公司正在充分挖掘与客户间的各类业务机会，并根据客户的需求拓展更多类型产品的业务合作。

**问题：商业卫星通讯公司的产品竞争力及竞争对手如何？**

公司在商业卫星通讯行业可以提供地面接收站的高频高速连接器、接收天线，以及移动终端的卫星接收天线，同行企业有境内也

	<p>有境外厂商。目前，公司基于自身在射频技术的优势，能够为客户提供性能优越的连接方案，性能与技术领先是公司产品竞争力的保障，公司已经为某家全球大客户批量、独家提供高频高速连接器方案，也与众多全球商业卫星通讯厂商取得了良好的合作，预计未来也为更多的客户提供产品方案。</p> <p><b>问题：公司的客户群体有什么变化？</b></p> <p>公司初期主要客户以消费电子领域的客户为主，随着新业务和新行业的不断拓展，增量客户包括商业卫星通讯行业客户、汽车行业客户，未来还会不断接洽和开拓新的客户。无论是公司在传统消费电子行业的客户，还是在商业卫星通讯行业和汽车行业的客户，公司客户都是各个行业的一流企业，这也是公司一直坚持的大客户平台战略。总体而言，公司的客户主要以世界一流的科技企业为主，未来会充分借助自身的大客户平台优势，推进相关业务的拓展。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2022-10-27