

证券代码：300319

证券简称：麦捷科技

深圳市麦捷微电子科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	泰康资产 张永兴 天风证券 包恒星 民沅资产 陈诤 合众易晟 唐紫阳 南方基金 吴春林 财通证券 白宇 唐迪炀 李琪瑶 张雅斐 潘童瑶 蔡雯君 李元瑾 富安达 杨红 摩根华鑫 李子扬 雷志勇 刘玉婷 天弘基金 蔡锐帆 张磊 富国基金 胡博 李晓铭 王泉涌 刘莉莉 何信
时间	2023年1月11日—13日
地点	麦捷科技智慧园T3栋9楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事兼总经理 张美蓉 董事兼财务总监、董事会秘书 居济民 证券事务代表 王大伟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董秘介绍与会投资者知悉并提示接受《调研承诺书》的相关约定</p> <p>二、简要介绍公司基本情况</p> <p>深圳市麦捷微电子科技股份有限公司成立于2001年3月，于2012年上市，常年位列电子元器件百强企业前列，创始人张美蓉博士是公司目前最大的个人股东兼CEO。</p> <p>公司主要从事研发、生产、销售新型电子元器件</p>

业务。主力产品有一体成型电感、绕线电感、叠层电感，射频频的SAW滤波器、LTCC滤波器，还有子公司的电感变压器及显示模组产品。公司的优势为：一体电感市场份额位列大陆厂家第一；同时是唯一量产LTCC滤波器与SAW滤波器的大陆厂家。

公司发展历程中的关键节点：2015年收购了从事显示模组业务的星源电子；2016年实施非公开发行，开始布局射频滤波器和小一体电感项目。2017年收购了中兴华为重要的变压器供应商金之川，同时与重庆声光电集团开展资本合作；2019年股东变更，深圳市特发集团有限公司成为公司实控人；2021年实施向特定对象发行股票，助力自身高端小尺寸电感及射频滤波器的扩产，同时引入了国家制造业产业大基金作为战略股东

目前公司有三支主要业务，一是深圳坪山本部的被动元器件，包括电感和射频滤波器等；二是深圳光明星源电子的显示模组业务，主要为中尺寸显示模组（7-15寸），应用于平板、笔电等显示器领域，同时也有配套的背光，未来也将往Mini-LED等方面投入；三是位于成都龙泉驿区的金之川，其是国内平板变压器领域的核心器件供应商。

公司在战略布局方面，首先是磁性元器件的拓展，加强坪山总部被动元器件与金之川电压器的技术整合；其次通过投资新技术来提升星源电子在整个显示领域的技术含量，用客户粘性来锚定下一代显示技术，目前主要聚焦于Mini LED和新能源汽车方向；之后不断弥补射频业务短板，加强市场关注度。

公司始终不断地向技术研发增加投入，成立了专门的研究院与磁性器件研发中心、材料中心和汽车电子研究院，同时通过外延的并购来增强自身在材料领域的实力，加强公司在磁性元器件方面的核心竞争力。公司也将努力把整个汽车与泛新能源业务打造为自身第二增长级，深入探索磁性元器件产品在新领域的发展机遇。

三、回答投资者提问

1、公司各项业务的构成与布局情况。

答：首先是占本部半壁业绩的一体成型电感，公司从原材料粉料开始布局，为客户做定制化的产品，

过去主要服务消费电子市场，从2022年开始布局汽车电子市场，因新能源汽车中的电机电控BMS都离不开电感产品，公司与三电三域代表企业安波福、博世、大陆等厂商逐步进入项目合作周期。在2022年投入了较多资源之后，预计在2023至2024年得到逐步放量。同时，公司主做微逆部分的变压器，与比亚迪、汇川、威迈斯、英博尔均有合作；用于汽车信号和电源管理系统方面的共模电感也有较为全面的布局。总体来说，公司电感的业务收入50%来自于通信消费领域，剩下的来自于服务器、汽车和新能源领域，目前汽车和新能源领域的业务占比在不断提升，预计2023年会成为公司业务的主要增长点。

公司的SAW、LTCC滤波器和射频模组的布局也较大，主要供应手机市场，移动基站也是射频业务的传统应用领域。

2、公司应用于汽车、新能源领域的产品毛利率与消费电子领域相比如何？

答：受制于产品设计、材料、工艺与设备复杂程度的影响，用于汽车新能源领域的产品毛利率相比消费电子领域要低一些。

3、公司对电感业务未来的增速预期如何？

答：鉴于2022年电感的主要应用市场面临的量价齐跌、与公司持续导入产品料号的情况，预计公司2023年在新能源/汽车与消费通信领域均会有两成以上的增长，其中新能源/汽车会有明显起量。

4、去年下半年以来，公司产品价格的变化趋势？

答：驱动产品价格涨跌的主要原因即市场供需关系变化，原材料的成本变化一定程度上也会对产品价格造成影响，公司产品价格自去年下半年以来提升趋势不明显。

5、对公司2023年第一季度消费需求的展望。

答：从市场需求和后疫情影响来看，2023年第一季度大概率延续去年第三、四季度平稳缓速复苏的水平。

6、公司滤波器的市场情况如何？

答：公司滤波器主要服务手机市场，SAW目前已做到全频段的覆盖，既有应用于高频段的TC-SAW，也有部分RF-Module，公司与合作的PA厂商互为供应商和客户，共同输出产品；LTTC滤波器主要用于手机和通信基站领域。

7、公司磁性元器件产品的核心竞争力是什么？

答：公司在磁性元器件产品的核心竞争力即深厚的材料研究基础与柔性化的生产制造能力。

8、公司电感产品在2022年全年的价格走势如何？

答：电感产品在2022年呈现整体下行趋势，2021年底时，行业内有一轮价格普涨，但自2022年Q2开始，订单受整个行业去库存的影响价格走低，Q3延续走低趋势，直到10月才趋于平稳，订单和单价较Q3有小幅好转，估计是因产品长期低价与客户春节备货等原因所致。

9、公司LCM业务的具体情况。

答：公司2022年模组业务的收入与利润情况均为行业领先，未来也将持续向高技术显示模组投入研发资源。

10、公司BAW滤波器目前的进展情况如何？公司如何看待BAW滤波器的产品价值？

答：公司于2021年底成立了麦捷瑞芯，用以进行BAW滤波器的研究与开发。截至目前，该产品经过多次流片、封测，目前处于测试与送样前的调校阶段。BAW在资本市场上受关注度很高，但从产品来看，其知识产权始终面临潜在风险、同时其作为半导体器件，在国内存在供应链短板，因此国内客户对该产品的需求有限。现阶段公司将把BAW作为自身主要产品种类的补充与延伸，会以产业化的视角推动项目进程。

11、公司对于本轮去库存的看法。

答：目前来看，下游厂商的库存处理已接近尾声，个别优秀的厂商已度过去库存周期，开始补库。在此情况下，整个行业的库存其实是处于一个比较好的水平。

12、公司下一步的战略方向有哪些？

答：公司会持续进行新技术的储备与新行业的布局。公司磁性元器件产业会往新能源汽车、储能、光伏方向做配套，拓展现有景气度较高的市场，比如目前的新能源行业，整体处于供不应求的状态，因而存在较多的市场机会。显示领域方面，公司将根据行业的发展规律及客户的需求情况，向Mini LED等产业技术方向布局。

13、2022年市场整体需求不振，为何从半年报显示两家子公司的业绩增长情况良好？

答：星源方面，一般做模组的公司有非常明显的淡旺季，但是2022年疫情把整个市场的节奏全部打乱了，使得2022上下半年的景气度完全颠倒。同时与2021年相比，行业均受益于疫情，但原材料价格的差异使得2022年盈利情况大幅改观。综合以上情况，星源电子在2022年上半年的表现相对不错。

金之川方面，因为其本身即从事新能源的产业配套，主要客户在欧洲市场占据绝对优势地位，因此受益于行业客户景气度较高的原因，其上半年的业绩增长情况良好。

14、公司各主要市场2023年的增速情况预测。

答：首先是手机市场，从现有市场订单情况来看，全年前段时期肯定是处于一个相对低迷或缓慢回升的周期，后段会否由于各个厂商的库存情况及消费端复苏产生需求变化，不好判断。

其次是新能源与光伏市场，公司从客户及销售反馈来的情况来看，景气度预计至少还会有两年的时间。因此在2023、2024年，该市场的发展态势仍会相对强劲。

最后来谈显示模组市场，因为其基本上均由消费品构成，整体的市场节奏与手机类似，但是反馈周期较手机大致要晚上三至六个月。所以目前该部分的订单情况还相对平稳。

15、公司2022年库存是否会出现资产减值？

答：本部这边目前来看暂不存在资产减值迹象。

	<p>金之川方面由于其磁性器件产品基本均为客户订制，价格与成本基本固定，不太会发生减值的问题。</p> <p>星源电子方面，目前其库存控制情况非常良好，处于行业第一梯队水平，因此减值压力也不大。</p> <p>16、新能源业务现有的毛利水平与未来的毛利趋势如何？</p> <p>答：新能源业务的整体毛利水平基本在15%~25%以上，具体要看客户和产品。而毛利趋势方面，由于新能源磁性器件产品的材料占比是非常稳定的，作为一个磁性器件厂商，拥有核心的材料技术能力，就有较大的可能通过技术更新来提升自身的价格竞争力，使产品毛利维持在比较好的水平，否则就将沦为普通的加工制造业水平。</p> <p>17、半年报显示，公司的管理费用有大幅增长，具体原因为何？</p> <p>答：主要因公司在2021年实施了新一期的股权激励，部分人员的成本费用计入管理费用，同时公司在此期间实施的部分项目中介费用较高，加之人才招聘的咨询顾问费，导致期间的管理费用大幅增长。公司每年均会进行资源优化投入，确保公司规模在提升的过程中，人员结构、薪资待遇也会有相应调整。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年1月13日