

股票代码：002194

股票简称：武汉凡谷

## 武汉凡谷电子技术股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	线上参与公司武汉凡谷 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 04 月 12 日（星期三）下午 15:00-17:00
地点	“武汉凡谷投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事兼总裁（总经理）：王丽丽女士 独立董事：卢彦勤女士 副总裁兼董事会秘书：彭娜女士 财务总监：范志辉先生
投资者关系活动主要内容介绍	<b>1、问：请说明一下公司 2022 年业绩增长的主要原因？2023 年能否继续保持？</b> 答：2022 年全球 4G 和 5G 网络同步投资建设，总体发展平稳，投资 5G 网络的运营商数量持续增长。根据 GSA（全球移动设备供应商协会）统计，截至 2022 年年底，全球 155 个国家和地区的 515 家电信运营商正在投资 5G。国内方面，我国 5G 建设加快推进，持续深化地级市城区覆盖的同时，逐步按需向乡镇和农村地区延伸。根据工业和信息化部公布的数据，截至 2022 年底，我国移动通信基站总数达 1083 万个，全年净增 87 万个。公司坚持主营聚焦战略，深耕射频滤波器行业，与国内

外合作伙伴开展深入合作，共同为客户打造产品方案，充分发挥协同效应，构建弹性、高质、高效供应链，全流程降成本，迅速抢占市场份额，在巩固 4G 竞争优势的同时，抓住了 5G 带来的发展机遇。公司管理层及全体同仁齐心协力，采取有力措施抢抓市场机遇，积极应对挑战，实现了公司业绩稳定增长。2022 年，公司实现营业收入 207,314.23 万元，同比增长 12.82%，归属于上市公司股东的净利润 27,626.05 万元，同比增长 21.32%。

**2、问：公司与下游客户的合作稳定性如何？客户选择我们的理由是什么？**

答：您好！公司的主要客户为通信行业下游的移动通信设备集成商，如华为、爱立信、诺基亚等。公司专注于滤波器领域 30 多年，在业内处于龙头地位，常年被客户授予“战略供应商”“核心供应商”“优选供应商”等称号。公司将充分发挥竞争优势，在技术、成本、交付、质量、服务等方面持续努力，在为客户创造价值的同时保持公司稳定的发展。谢谢！

**3、问：目前订单情况？滤波器 4G 和 5G 的销售占比大概是多少？**

答：您好！目前公司生产经营正常，有滚动的订单需求。如有达到披露标准的订单，公司会按相关规则进行披露。公司 2022 年 4G 和 4.5G 的产品销售占比较大。谢谢！

**4、问：公司领导好，请问公司有没有涉及到 chatgpt 或者人工智能相关硬件产品？**

答：您好！暂时没有。感谢您对公司的关注！

**5、问：公司前五大客户在公司销售额占比高达 97%，请问未来如何应对主要客户流失的风险？**

答：您好！公司所处行业的国际市场竞争格局以及公司的业务模式决定了客户具有相对集中的特点。公司将继续积极进取，强化核心竞争优势，提升产品品质与服务质量，持续提高大客户数量和销售贡献，平稳平衡各大客户的销售规模，降低对公司的影响。谢谢！

**6、问：今年有哪些新产品上市，定价策略是怎样的？公司的议价能力如何？**

答：您好！公司将持续投入研发资源，扩大产品范围，力争研发项目达到“量产一批，储备一批，跟踪一批”的结构，努力提高研发的订单转化率，为公司未来持续发展打下良好基础。同时，基于核心研发和产业链整合能力，深度挖掘机会点，加快新业务布局，在陶瓷材料等方面持续发力，形成新的业务增长点。谢谢！

**7、问：2023 年公司整体营收的预估大概是多少，能不能拆分下新的业务增长点？**

答：你好！目前公司生产经营正常，关于公司 2023 年的业绩情况，目前我们没法给出准确的预测，请您持续关注公司各期定期报告。公司将基于核心研发和产业链整合能力，深度挖掘机会点，加快新业务布局，形成新的业务增长点。谢谢！

**8、问：王总好，公司 6G 通讯的技术研发有没有什么计划？**

答：您好！目前 6G 通信技术尚处于前沿研究和探索阶段，尚无具体的 6G 标准。公司将持续跟踪 6G 技术发展

动态，努力做好 6G 相关的预研及技术储备，为公司未来发展创造良好的条件。谢谢！

**9、问：国外市场开拓有什么计划？**

答：您好！公司所处行业的国际市场竞争格局以及公司的业务模式决定了客户具有相对集中的特点，公司国外市场主要面对的客户是爱立信、诺基亚等。2023 年，公司将充分发挥竞争优势，在技术、成本、交付、质量、服务等方面持续努力，大力推广自动化、智能化、精益管理，全流程降成本，扩大产品范围，努力提高研发的订单转化率，缩短研发周期及交付周期，构建弹性供应链，抢抓市场机遇，在为客户创造价值的同时保持公司稳定的发展。谢谢！

**10、问：射频器件产销同比都有一定程度的下滑，请问今年计划如何提升？**

答：您好！2022 年公司射频器件产品的生产量和销售量同比均有所下降的主要原因系公司介质滤波器的产量和销量大幅下降（公司介质滤波器产品的特点是体积小、数量多、单价低）。谢谢！

**11、问：一般账期是多久？如何应对坏账风险？**

答：您好！公司的主要客户平均回款账期约为 90 天，且其均为支付能力较强的国际知名通信设备集成商，经营规模较大、财务状况良好，同时，公司与主要客户均保持着稳定的协作关系，从历史回款及期后回款情况来看，这些客户通常能够于各自的信用期内及时支付账款。另外，为降低信用风险，确保公司资金安全，在内控制度体系内，公司制定了专门的财务管理制度，以加

	<p>强对应收账款的管理和催收工作，并执行其他监控等程序以确保采取必要的措施回收债权。谢谢！</p> <p><b>12、问：今年有什么业绩目标？在净利润方面计划如何提升？</b></p> <p>答：您好！目前公司生产经营正常，关于公司 2023 年的业绩情况，目前我们没法给出准确的预测，请您持续关注公司各期定期报告。谢谢！</p> <p><b>13、问：管理层对未来 3-5 年射频滤波器行业集中度有什么估测和判断？公司将如何提高毛利？</b></p> <p>答：您好！伴随着移动通信技术的迭代演进，原老牌射频器件厂商在技术、质量、交付、成本、响应及服务等方面的全方位竞争依然激烈，同时，随着陶瓷介质滤波器的大规模应用，以往主营介质材料的厂商也加入了 5G 滤波器的竞争。经过博弈后的优胜劣汰以及随着行业内技术的逐步发展，目前已形成稳定的竞争格局。公司坚持以技术驱动发展，持续强化内部管理、降本增效，同时持续加强预算管理，发展自动化及智能制造，建立高质量低成本制造能力，优化业务或产品结构，提升产品附加值。谢谢！</p>
<b>附件清单（如有）</b>	无
<b>日期</b>	2023 年 04 月 13 日