

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：2024-002

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 checked="" 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	进门财经 王雅媛 周婷 贺盼盼 杨书琪 晨晖创新 徐明鹏 渤海银行 李梅 东方财富 姜倩慧 刘琦 东方经略 成轲 李维平 东方睿信 丁启康 富国基金 王佳晨 博众智能 容伟彪 珠江投控 王顺序 国盈资本 邱日明 锐鸿私募 杨勇智 华金证券 沈鸿泰 华泰证券 林文富 平安证券 郭冠君 国惠基金 徐庆瑞 山西证券 傅盛盛 格行资管 阳雄俊 歆鋈资本 燕为宇 财沣投资 安静 东方合盈 詹昌荣 巨牛资管 李炫均 茂源财管 钟华 民沣资管 陈诤 前海粤大 黄秦波 雷剑鑫 朱斌 赵光辉 高新投基金 罗敬军

	<p>恒泰永成 庄佳栋 佳锦浩投资 何祥军 世纪恒丰 王娜 正德泰投资 龙文利 星睿资管 陈迪枫 张瀚 兴证全球基金 邓荃文 旭鑫资管 李凌飞 银河证券 王韬杰 东方电子 武芄睿 摩根士丹利 李子扬</p>
时间	<p>2024年7月3日14:30-16:30 2024年7月4日10:30-11:00 2024年7月5日10:30-11:30</p>
地点	<p>麦捷科技智慧园T3栋9楼会议室 线上会议</p>
上市公司接待人员姓名	<p>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</p>
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。</p> <p>公司主要从事研发、生产、销售新型电子元器件业务。主力产品有一体成型电感、绕线电感、叠层电感，射频的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：大陆区域一体成型电感综合能力顶尖、精密绕线及高频定制磁性器件稳居前列；同时稳定供应LTCC滤波器与SAW滤波器，5G频段覆盖广泛；中尺寸模组及背光业务盈利能力、资金周转及客户构成均处国内领先水平。</p> <p>公司发展里程碑事项：</p> <p>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</p>

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。

公司“十四五”产品战略规划：

磁性器件：深耕软磁合金材料与电感、变压器模压及烧结工艺，打造软磁材料、电感、变压器全产业链；射频器件：深耕射频材料与黄光工艺，打造射频材料、滤波器、MEMS传感与光器件产业链。

公司“十四五”市场战略规划：

汽车与新能源行业赛道的拓展：以麦捷本部和金之川磁性元器件产品为依托，服务电子电器设备电源控制部分，广泛应用在家电、汽车、能源、光伏、通信、AI、工业、医疗等领域；AI与算力中心：AI大爆发带动了服务器及算力中心的硬件投资需求，相关磁性材料与磁器件、光通信器件需求增长迅猛，技术要求高，是公司战略重点和主要技术研发方向；移动通信、天地通所用射频滤波器产品：作为公司持续投入和培育的战略产品，将围绕声表面波滤波器和LTCC滤波器，不断增加研发投入，提升产品竞争力；移动终端用电感市场：后续市场天花板稳定，是麦捷科技的重要市场底盘。

三、回答投资者提问

1、公司目前贡献营收及利润的主要产品是电感器件，射频产品相比而言占比有限，公司坚持发展射频产业的原因。

答：公司在设立伊始的产品即叠层电感，当时创始人团队已有关关注跟踪射频产业较长时间，因叠层电感的生产制造工艺同LTCC滤波器有较高的重合之处，加之电感与射频产品在细分客户上也存在着较高重合度，因此公司同时布局两大主业是顺其自然的事情。

2、公司主要产品与同行龙头厂商——顺络、卓胜微的差异。

答：公司与顺络在电感具体细分市场不同，公司主做绕线、一体成型等功率电感，而顺络是国际上叠

层电感的主力供应商。

射频业务方面，公司主要以滤波器、双工器、巴伦器等分立器件形式进行出货，而友商卓胜微主要是研发销售集成化的射频前端模组。

3、公司射频募投项目目前的建设进展如何？

答：从目前国内各个滤波器厂商的业绩及产品单价来看，以SAW为主的国内滤波器市场已是充分竞争的红海市场，利润有限，基于此，公司将在产能满足自身当前订单的情况下合理推动募投项目进展。

4、AI将带动未来手机、PC等终端产品需求上涨，公司未来的增量机会有多大？公司未来在AI相关产业的布局。

答：目前从公司覆盖的各个板块市场情况来看，提拉速度最快、市场概念最火热的领域就是AI产业。从企业的角度来看，AI主要为云侧和端侧带来了丰厚的产业机会：云侧方面，以数据中心、云端服务器为代表的应用场景，对大电流、高饱和的电感产品需求极高；端侧方面，有接口的终端产品例如手机、PC，同样由于在电流、功耗发热、体积尺寸等指标方面有较高的要求，对电感的需求量也会明显增长，据市场研报统计，预计AI云端基础设施较传统服务器产品的电感用量接近翻倍、端侧产品中的电感用量也会较传统终端增长30~60%。

结合公司针对下游各大终端厂商的产品研发进展，预计多数客户将在明年陆续推出相关的AI终端产品，换机潮有望随之到来，届时公司业绩大概率将从中受益。

此外，AI产业的快速成长非常依赖能源的供给与消耗，因此后续以储能为主要的新能源产业也将迎来新的增长周期，公司会提前筹划、布局该部分业务市场。

5、公司当前LTCC产品收入占比较少，如何看待该产品后续的市场规模与业务增长点？

答：过去几年，公司LTCC产品受5G建设未能完全铺开的原因，业务增量不及预期，但公司在持续投

入研发与市场资源，预计下一次通讯技术迭代周期时对更高频段射频器件的需求会有所体现，届时公司LTCC产品有望迎来发展新机。

6、公司滤波器业务如何与重庆胜普分工，能力是否健全？

答：公司同重庆胜普的其他股东具备深厚的合作基础与资源协同，重庆方面主要负责滤波器产品前道的晶圆加工，公司主做后道的封装测试，双方共同参与研发设计，根据Code情况分别向客户实现交付。

7、公司如何看待BAW的未来发展，具体的发展策略如何？

答：从战略布局角度来说，公司在以适宜的强度进行研发投入、技术积累，争取在后续国内市场释放明确需求时提供相应的产品。

当前公司会判断各类产品的市场情况与利润情况，投入的资源强度也会各有侧重，现阶段电感无疑是确保公司实现收入利润同步增长的核心产品。

8、公司电感产品的库存周期是多久？

答：今年来公司尤以一体成型电感为代表的产品订单非常饱满，供不应求，公司在产成品满足客户要求的情况下基本上会立刻发货。

9、公司LCM业务目前景气度如何，是否有将资产打包出售的打算？

答：星源电子目前市场情况整体平平，行业订单较2020-2021年有一定下滑，但因客户结构优秀，业务体量健康，仍保持着较为稳定的收入及行业内领先的盈利水平。

公司认为各个产业需要进行合理的横向比较，星源电子在其同行中专注于小而美的业务是可持续且有发展潜力的，因此在短期内无出售打算。

10、公司的电感产品已经在向AI赛道发力，其相较传统应用市场的竞争格局是更加激烈还是有所缓和？

答：由于终端产品对材料及工艺技术要求极高，公司已形成较高的技术门槛，预计电感产品在端侧不

会遇到较为激烈的竞争，更多的是面临下游用量提升所带来的交付挑战；而在云端更多的是采用大尺寸大电流的电感产品，其存在较高的材料特性要求，目前可以看到国内有多家具备较强材料能力的厂商参与了电感产品的设计生产，预计该部分会形成一定竞争。

11、公司未来5年具体的发展规划。

答：业务层面来说，首先公司将同AI云侧和端侧的需求深度绑定，抓住新一轮产业革新风口；其次，紧随核心客户在新能源业务的发展步伐，该市场后续仍具有较高的成长性；再次，着重针对汽车电子领域智能驾驶、智能座舱方向投入业务资源，尽快培育为新的业务增长点；最后，要不断夯实基础的消费电子市场，关注行业衍生出的如机器人、传感器等新兴业务。

经营层面来讲，公司会积极寻求主业链条上优质企业的收并购，力争完成股东及自身制定的十四五、乃至后续的十五五战略规划目标；在此期间公司也将积极回馈投资者，确保所有股东的分红收益。

12、大股东对公司的经营管理有什么要求？

答：大股东首先对公司经营要求是稳定，重视当下，更要着眼未来，踏实做好客户、市场、产品等方面工作，提升抗风险能力；其次是确保企业经营合规，加强国资及上市公司管理标准，信息披露工作透明、真实、及时；最后就是要求公司保证一定的研发强度，紧密跟随市场动向及客户需求，进行前瞻性地资源投入，加强人才的选用育留，使公司基业长青。

13、公司产品在海外客户中应用进展如何？

答：公司出口业务主要集中在星源电子及本部；其中星源电子显示模组业务的海外销售额在合并口径营收中占比较高，主要以间接销售的方式供应三星、亚马逊、谷歌等国际一流客户，该部分客户订单质量普遍较好；本部除了在消费电子市场同国外头部终端厂商从平板、PC逐步向手机业务突破，在汽车电子领域也相继同安波福、法雷奥、大陆等国际知名Tier 1厂商开启合作窗口，在算力服务器领域，公司针对北美

	<p>大客户开发的电感产品现已通过样品验证审核，后续若能顺利进入其新品的参考设计，预计将形成新的业务增长点。</p> <p>14、公司一体成型电感的业务比重。</p> <p>答：近年来，公司一体成型电感业务总量逐年增长，截止2023年Q1时点，一体成型电感在合并口径营收占比已超过20%。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年7月5日