

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：2025-03

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	2025 年 05 月 19 日 线上参与信维通信 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 05 月 19 日
地点	“价值在线”平台(http://www.ir-online.cn/)
上市公司接待人员姓名	董事长：彭浩 独立董事：徐坚 财务总监：刘辛男 董事会秘书：卢信
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2025 年 5 月 19 日（星期一）下午 15：00—17：00 在“价值在线”平台采用网络远程方式举行 2024 年度网上业绩说明会。本次交流的主要内容如下： 第一部分：董事长致辞 感谢各位投资者参加信维通信 2024 年度网上业绩说明会。2024 年是稳中有进的一年。全球消费电子市场复苏回升，行业创新技术快速发展。2024 年度，公司保持原有业务优势的同时，积极推进四新业务（新行业、新客户、新技术、新产品），第二增长曲线业务在前期投入的基础上，得到了较明显的发展。在电子信息技术不断

变革的快速发展浪潮下，公司坚守“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”的使命，重视研发投入，积极把握技术创新趋势，挖掘客户需求，将技术驱动融合在产品服务中，始终保持着源源不断的技术创新活力。

长期以来，公司全体同仁肩负高度责任和使命，对战略实施、目标实现的方式达成共识，上下同欲、力出一孔。持续聚焦科技创新，为全体股东创造长期价值。现在欢迎大家踊跃提问。谢谢大家！

第二部分：问答环节

问题：介绍去年业绩情况？

2024 年，公司营业总收入约 87.44 亿元，同比去年增长 15.85%，归母净利润约 6.62 亿元，同比去年增长 26.89%。公司研发投入约 7.08 亿元，占公司 2024 年营业收入的 8.10%。整体来看，2024 年公司经营业绩保持稳定的增长。谢谢您的提问！

问题：去年营业收入和净利润也都有增长，请问主要是哪些业务带来的？

去年的增长主要集中在国内的消费电子大客户、卫星通讯以及新增开展的声学业务等。谢谢您的提问！

问题：毛利率下降的原因是什么？

公司大力发展第二增长曲线业务，包括新产品、新行业以及新客户的业务开展。部分新兴业务及客户尚在培育阶段，已承接的一些新项目也在爬坡阶段，短期内影响企业毛利率表现。但随着新业务的逐步落地，预计为公司接下来 2-3 年的整体增长提供新的动能。谢谢您的提问！

问题：请问公司的战略布局是否已经成型？接下来是否稳定一下，聚焦在现有业务上最大做强？

公司有清晰的战略布局，除了不断稳固我们现有业务的优势，我们不断加大第二增长曲线业务的布局和规模，包括商业卫星通信、

智能汽车、储能、AI、机器人等。未来我们消费电子业务、第二增长曲线、标准元器件三大业务会齐头并进的发展。感谢您的提问。

问题：对于今年完成任务有没有信心？

经过近几年对产品线的布局和调整，我们认为公司已经进入新一轮的上升通道，对完成今年业绩充满信心！感谢您的提问！

问题：请问今年贵公司的营收和利润目标具体是多少？

我们有信心完成股权激励的净利润目标，较 2023 年有 50% 的增长。感谢您的提问！

问题：去年研发投入也不少，目前这些主要是集中在哪些领域？

公司持续致力于基础材料、基础技术的研究投入，包括在高分子材料、磁性材料、陶瓷材料、散热材料等核心材料平台的投入，以及对 5G-A/6G、Qi2.0/Ki 等技术在柔性可重构天线、卫星通信相控阵天线、毫米波雷达缝隙波导天线等方向上的应用。感谢您的提问！

问题：星链业务今年预期如何？

卫星业务是公司重要的第二增长曲线业务之一，公司非常看好相关业务的发展前景，并已为国内外大客户提供卫星终端产品零部件。感谢您的提问！

问题：请介绍一下公司在智能汽车电子和机器人产业链方面的拓展和展望？

智能汽车、商业卫星通信、人形机器人、AI 等新产品线是公司的第二增长曲线，通过这几年的发展，2026 年-2027 年开始进入快速发展的通道。希望在 2030 年，我们的消费电子产品、第二增长曲线、MLCC 等标准元器件三大业务部门能取得齐头并进的趋势。感谢您的提问！

问题：介绍一下公司目前连接器业务的研发与发展情况？

在高精密连接器方面，我们重点发展高速连接器、磁性连接器、BTB 连接器等高端细分领域，相关产品技术水平深受客户认可，除消费电子市场外，在商业卫星通信、汽车领域取得快速突破，业务

规模持续扩大，已逐步成长为公司第二增长曲线主要业务。感谢您的提问。

问题：观察公司这几年在滤波器业务申请专利不断，请问公司的滤波器布局是 SAW 还是 BAW？

公司的滤波器业务主要还是依托我们投资标的德清华莹的平台和产品，主要以 SAW 滤波器为主。感谢您的提问！

问题：中美贸易战，对公司的生产，进出口成本影响多大？

公司的生产运营、原材料的进口和产成品的出口，目前受到中美贸易战的影响非常有限。感谢您的提问！

问题：公司领导层几年前股东会有说过想举办投资者到公司车间考察，让投资者更好了解公司做什么，怎么做以及经营远景？

公司欢迎全体投资者来公司参观，也请与我们证券部同事联系，针对大家希望参观的车间和产品线，我们会统一安排，邀请大家来车间参观与访问。感谢您的提问！

问题：请问公司管理层想过讲好信维资本故事吗？

我们一直都高度重视在资本市场的表现，也希望通过良好的经营业绩回报全体股东。公司管理层也对公司未来发展充满信心，也请投资者相信我们会有更好的业绩表现。感谢您的提问！

问题：请问公司机器人业务进展如何？和哪些厂家有合作？

机器人业务是我们重要的第二增长曲线业务之一，目前也在多个产品线上进行布局，与上海、深圳多家机器人公司对接，随着机器人市场需求逐步增加，公司相关业务也会迎来新的发展机会。感谢您的提问！

问题：德清华莹是否已经启动上市计划？进入到哪个阶段？如上市对公司财务和业务有什么影响？

基于整体战略规划，公司考虑择机出售德清华莹的股份，该笔股权投资会给公司带来一定的收益和现金，公司会把更多资源投入现有业务和第二增长曲线业务发展。德清华莹是否上市取决于全体股东的决定。感谢您的提问！

问题：目前贵公司在国内的天线业务，主要的竞争对手都有哪些？谢谢！

公司不便评价竞争对手的情况，我们会加大天线业务的研发投入，保持该领域的优势。谢谢您的提问！

问题：请问公司电阻业务这几年进展如何，有没有实现盈利？

通过几年的努力，我们的电阻业务被越来越多的客户广泛使用。电阻业务的亏损逐步减少，预计明年将实现盈亏平衡。谢谢您的提问！

问题：目前贵公司的不锈钢电池壳在今年北美大客户三季度的系列新品中的应用是否在机型和总量上有所增长？

公司的不锈钢电池产品已经为北美大客户供货，预计今年会保持较高的增长，并且正在拓展更多的客户，会有更多的业务落地。谢谢您的提问！

问题：益阳电科的产能爬坡预计 25 年能实现多少营收？请展望一下益阳电科股权回购和引入战略投资者等情况。

2024-2025 年，益阳电科在高端 MLCC 产品上取得了好的成果，获得越来越多品牌客户的认可。是否引进战略投资方，独立 IPO 或被相关上市公司并购要由电科董事会和股东会来决定。谢谢您的提问！

问题：对于目前国内 LCP 天线业务的开展有什么展望？

随着 5G/6G 通讯的发展和需求，LCP 具备高频、低损耗的优点，我们的产品现在被越来越多的客户认可和采用。谢谢您的提问！

问题：请问 LCP 手机天线有没有新的进展，比如给苹果和华为供货？

我们 LCP 天线已经被很多客户采用，正在为更多的大客户做产品预研和研发工作。谢谢您的提问！

问题：在 24 年的年报中，亚力盛与艾利门特两家子公司的营收增长了，但净利润却出现下滑，尤其是艾利门特，营收增长了 25%，但净利润却下滑接近 50%，请问是什么原因？

总体来说，亚力盛的变化不大，但艾利门特主要受到新项目爬坡，设备初期调试、生产磨合等因素的影响，部分产品的毛利率有所下降。但随着产值的稳步提升，艾利门特在技术改进同时，毛利率将逐步提升，盈利能力也会逐渐增强。感谢您的提问！

问题：在 4 月 28 号更新了公司的回购内容，由 2-4 亿增加到 3-6 亿，最高价格由 25 元上升到 30 元。其他条件不变。之前敲定的回购时间是在今年 8 月份之前完成全部回购。目前更改内容后，回购时间有没有什么改变？或者还是依照之前的回购时间，即在今年 8 月份之前完成这次回购？

公司于 2025 年 4 月 28 日召开第五届董事会第十四次会议，审议通过《关于调整回购股份方案的议案》，基于对公司未来发展的信心，同意公司将本次回购股份的资金总额调整为“不低于人民币 30,000 万元（含）且不超过人民币 60,000 万元（含）”；回购价格的上限调整为“不超过人民币 30.00 元/股（含）”；回购资金的来源调整为“公司自筹资金”。除上述调整外，公司本次回购股份方案的其他内容未发生变化。您所关注的回购期限不变。感谢您的提问！

问题：信维的年报从 22 年开始，22, 23, 24 三年里，年报中的五大客户中的 A 客户，业务收入是逐年减少的，分别是 21 亿，18 亿，16 亿。这位 A 客户应该就是北美手机大客户。请问是什么原因导致连续三年业务量的持续减少呢？

公司前五大客户以直接交付产品的客户进行列示。由于公司会根据终端大客户的不同要求，将产品交付给不同的代工厂，因此，公司前五大客户的列示数据，会随着终端客户分配给各加工厂产能及产品结构的变化而变化。公司终端大客户的总体销售情况稳定。感谢您的提问！

问题：在去年公司开始回购后，24 年三季报公司十大股东中出现了深圳市信维通信股份有限公司回购专用证券账户，持股比例 1.56%。而在随后的年报与一季报，十大股东里却没有了这个公司专

用账户。请问是什么原因？

根据定期报告披露的相关要求，公司回购专用证券账户不列示在前 10 名股东中，公司回购股份情况请参见公司披露的《关于股份回购进展情况的公告》。截至 2025 年 4 月 30 日，公司通过股份回购专用证券账户以集中竞价交易方式累计回购公司股份数量为 15,100,031 股，占公司总股本的 1.56%。感谢您的提问！

问题：在 22 年，23 年，公司的库存商品（年报 134 页）存货跌价准备或合同履约成本减值准备分别是 1.79 亿与 1.89 亿。而今年只有 3700 万。请问是什么原因？

公司在资产负债表日会根据会计准则对存货计提跌价准备。近年，公司不断加强对存货的管理，也针对部分前期已经计提了存货跌价准备的库存商品进行了处理；同时，公司加强需求预测管控、缩短库存周转周期，也降低了存货减值的概率，因此公司整体的存货周转天数由 2023 年的 141 天降低为 2024 年的 94 天，存货管理能力大大提升。感谢您的提问！

问题：请问公司和北美大客户在秋季新机型以及国内 H 大客户在 M 和 P 系列新机型的合作和参与程度？

我们是这几家客户主要机型的核心供应商，在天线、无线充电、精密结构件等都有多年的深度合作。感谢您的提问。

问题：公司与特斯拉擎天柱机器人有没有合作？

暂未有具体的合作，但公司会保持与客户在机器人层面的沟通，争取有项目落地。感谢您的提问。

问题：公司和北美星链公司合作，在当下中美贸易摩擦的情况下是否做好了关税风险规避，如果未来美国大幅加关税，影响程度如何？

我们已经做好各项应对措施准备，目前看对相关业务未有影响。我们在越南、墨西哥也有制造基地，已经为客户提供相关产品，我们有足够的能力应对各项风险。感谢您的提问。

问题：请问公司在汽车毫米波雷达领域是否有布局？进展如

	何？ 汽车是我们第二增长曲线业务之一，在毫米波天线、缝隙波导天线等均有布局，目前进展顺利，已进入国内外主要客户。感谢您的提问！ 问题：最后感谢彭总，感谢公司各位领导，在过去一年辛勤付出，取得营收与净利润双位数的增长。作为公司的长期小股东，我个人非常看好公司业务的未来发展与前景。希望在新的一年里能再接再厉，为股东，为社会做出更大成绩，谢谢！ 也感谢各位股东、投资者的关注、支持与厚爱。我们一定会全力以赴做好企业经营，用更好的业绩回报各位股东！谢谢！
附件清单 (如有)	
日期	2025-05-19