

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：2020-08

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	<u>2020年10月29日</u> 瑞士信贷、高盛资产、新韩法国巴黎资管、三星资产、三井住友、嘉实基金、华安基金、汇丰晋信、上投摩根、兴全基金、睿远基金、中金资管、熙山资本、财通资管、华富基金、长盛基金、海通资管、上银基金、九泰基金等400余位投资者。 <u>2020年10月30日</u> 兴业证券 谢恒、姚丹丹；中国人寿 高亦昂、赵花荣、章翔；明溪资产 马若一；深创投 袁博、李雅奇。 以上排名不分先后。
时间	2020年10月29日、30日
地点	10月30日 深圳市南山区特发信息港A栋北3楼 现场调研 其余为电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：杨明辉 证券事务代表：卢信
投资者关系活动主要内容介绍	<b>信维的使命：</b> 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。 <b>信维的愿景：</b> 全球领先的一站式泛射频解决方案提供商。 <b>第一部分：介绍公司2020年前三季度经营情况，包括第三季度的经</b>

**营情况。**

2020 年前三季度，公司实现营业收入 434,007.78 万元，较上年同期增长 21.41%；归属于上市公司股东的净利润 74,597.68 万元，较上年同期下降 9.91%；扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润 70,323.47 万元，较上年同期下降 5.36%。第三季度，因国际大客户的新产品上市的推迟，国内大客户受外部环境变化，公司的收入、净利润短期也受到一定的影响。除了收入、利润之外，公司第三季度毛利率 40.51%，比今年第二季度环比增加了 6.1 个百分点。

前三季度，公司整体研发投入占营收的比重为 8.96%，在 LCP 模组、UWB 模组、毫米波天线模组、滤波器上面都做了大量的投入。去年，公司在北美成立了圣地亚哥研究院，北美研究院开发与落地毫米波天线模组、类透镜天线等产品，使公司在未来 5G 毫米波领域能够提供多种天线解决方案，公司已与一些客户做了前期项目配套开发。公司在日本新横滨早已有研究院，今年再在日本新增了筑波材料研究院，进一步加大对高分子材料、陶瓷材料等的研究。截至 2020 年三季度末，公司共申请专利 1,453 件。今年前三季度新增专利 315 件，其中 5G 天线专利 77 件，LCP 专利 16 件，UWB 专利 7 件，BAW 专利 21 件，SAW 专利 12 件。公司在新业务领域不断加大技术布局，为后续的新业务拓展打下基础。

公司持续打造技术驱动型企业，业务发展策略围绕着公司使命和公司愿景展开，整体而言是：聚焦大客户平台，提供一站式泛射频解决方案。在产品方面，体现在产品的水平扩张，从材料到元器件再到模组，打造垂直一体化能力，更多地向上游材料延伸。在自身能力打造方面，是从设计到制造再到测试的垂直整合，进一步提升自动化能力，实现降本增效。

整体而言，公司业务增长点清晰，业务进展顺利，无论从产品线还是客户端的角度来看，公司经营趋势较为明确，预计公司会步入快速的增长通道。

## 第二部分：问答环节

### 问题：公司做了哪些新技术投入和新业务的布局？

公司的核心竞争力来源于产品和技术，我们不断加强对基础材料、基础技术的研发投入，布局新项目，使未来的产品线更具有竞争力。前三季度，公司整体研发投入占营收的比重为 8.96%，在 LCP 模组、UWB 模组、毫米波天线模组、滤波器上面都做了大量的投入。从专利布局的情况来看，截至 2020 年三季度末，公司共申请专利 1,453 件。今年前三季度新增专利 315 件，其中 5G 天线专利 77 件，LCP 专利 16 件，UWB 专利 7 件，BAW 专利 21 件，SAW 专利 12 件。我们在新业务领域不断加大技术布局，为后续的新业务拓展打下基础。

同时，公司在加快推进新业务的布局。例如，在 LCP 模组业务上，公司凭借着对射频技术的沉淀以及近几年不断的投入，可以提供更多规格、更高精度、更容易调节性能、更高品质、更低成本的 LCP 产品，技术水平做到了行业领先。例如在 UWB 领域，公司是较早切入该领域的厂商，是 FiRa 联盟（UWB 领域最专业最权威的组织机构）的重要成员。公司已开发了多款 UWB 模组产品，正在向下游厂商推广，也有不少厂商主动来找公司。除此之外，公司正在加大无线充电发射端、毫米波天线模组、智能手表金属框 LTE 天线解决方案、MIM 转轴模组等新产品布局，上述业务预计将成为未来公司的新业务增长点。

当然，公司新业务布局有很多，只有不断的研发投入才能取得好的成果。公司的研发体系包括中央研究院、院所合作、产学研合作等，公司会充分利用全球当地的优势研发人才，为公司新技术、新业务的发展打下更好的基础。

### 问题：公司无线充电业务进展如何？公司的优势体现在哪里？无线充电发射端业务进展情况如何？

公司很早就开始布局无线充电业务领域，能够提供从材料到工艺到产品垂直一体化的解决方案。我们的优势在于垂直一体化，在

于无线充电材料，无论是纳米晶材料还是铁氧体材料，我们都建立了充分的优势。公司无线充电的客户也覆盖了全球前几大手机厂商、全球知名汽车厂商，正在积极拓展全球智能家居厂商的客户。

今年，我们在无线充电上面的突破，有几点：

第一，公司无线充电在客户端的供应份额持续提升。凭借着公司的努力，我们今年在客户手机接收端产品的供应份额较以往实现了进一步提升。并且，因为我们无线充电的充电效率、生产良率表现出色，10月份阶段性的份额也有明显提升。

第二，公司无线充电从手机接收端拓展到发射端。发射端的市场空间很大，厂商陆续推出无线充电器，我们今年也将无线充电从接收端拓展到发射端，并已经实现了批量出货。目前，公司在向国内客户批量出货发射端产品的同时，也在积极配合国际大客户的产品开发，未来将会覆盖更多的客户。

第三，公司无线充电的应用领域从手机端拓展到无线耳机等其他产品。智能手机只是无线充电的一个应用领域，公司已经在无线耳机、手表等 IOT 产品应用领域上取得了突破，未来将向更广泛的领域拓展。

在无线充电领域，公司建立的优势明显，凭借自身的材料、工艺等优势，公司有能力和保持行业领先地位，无线充电业务处于快速增长通道。

**问题：公司天线业务进展如何？**

过去几年，公司一直加大对 5G 技术的研发，积极储备 5G 相关产品。随着 5G 时代的到来，天线的数量及价值量均会有所提升。目前公司在 5G 天线业务领域的的能力受到客户的认可，从技术能力、客户项目参与度上来看，公司都处于业内领先的地位。除手机外，公司在平板、笔电、无线充电耳机等产品天线上的供应份额均有提升。公司是世界领先的天线解决方案提供商，我们有信心在 5G 时代继续保持领先地位。

	<p><b>问题：公司 LCP 业务进展如何？公司具备何种优势？</b></p> <p>公司在 LCP 业务领域布局多年，已具备了从材料到工艺到 LCP 模组的全面能力，能够为客户提供从材料到工艺到 LCP 模组的一站式解决方案。在该领域，公司已累计申请了 43 件专利。公司凭借着对射频技术的沉淀以及这几年不断的投入，技术水平做到了行业领先，能够提供在性能、品质、成本上具备优势的 LCP 模组产品。</p> <p>目前，公司已经与十几家客户在做项目配合，包括国外客户、国内客户，其中部分客户已经实现了批量出货。为了应对客户的需求，我们正在搭建一条中规模的 LCP 生产线，该产线是含括 LCP 前道工艺和后道工艺的，目前正在调试中。随着公司中规模 LCP 生产线落地，明年公司 LCP 业务规模有望进一步扩大。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	
<p>日期</p>	<p>2020-11-2</p>