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：2020-04

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | 广发证券 许兴军、彭雾；睿远基金 杨维舟；兴全基金 王坚；易方达基金 祁禾、刘健维；华夏基金 张超、周克平；中欧基金 刘昊聪；南方基金 孙鲁闽、刘树坤、陈卓；嘉实基金 李帅、谢泽林、张丹华；上投摩根 黄进、张一甫；工银瑞信 黄安乐、孙楠、李劭钊；大成基金 侯春燕；博时基金 肖瑞瑾、李昂；汇添富基金 李灵毓；国投瑞银 邓彬彬、伍智勇、董晗；广发基金 莫菲菲；华夏久盈资产 杨利平、董理、程亮；兴业基金 廖欢欢；西部利得基金 刘荟、曹祥；广发证券 黄宇；华富基金 陈奇、朱程辉、李天成；中海基金 何文逸、王海宇；红土创新基金 栾小明、朱然、李子扬；华安基金刘伟亭、涂围；诺德基金 周建胜、孙小明；金鹰基金 崔晨、樊勇、陈磊；申万菱信基金 张朋、孙琳；中融基金甘传琦、金拓、汤祺；华泰柏瑞 陈晓光、王林军；长盛基金 钱文礼、张磊、朱喆丰；诺安基金 张强；交银施罗德基金 高扬；国联安基金 徐志华；中邮基金 许忠海；招商基金 成雨轩；源乐晟资产 孙金成、卢奕璇；国华人寿 张伟；天弘基金 陈勤；融通基金 关山；九泰基金 涂万春；首创证券 魏海典；AZ Investment Management Lucas Lu；常春藤资产 程熙云；广州圆石投资 黄咏；方圆投资管理 董丰侨；上海浦泓投资 余辉武；华泰证券 朱际宇；正大光明投资 赵宇；百年人寿保险 李振亚；百年 杨静；汇丰晋信 陈平；北京鼎萨投资 刘寻峰；富敦投资 古嘉元；凯石基金 林承瑜；广州玄元投资 宋之国；东吴证券 刘欣瑜；上海循理资产 韩祝慧；方圆基金曹辉；上海益菁汇资产 刘旭；广东辰阳投资 黄嘉豪；长城证券 毕薇；平安资产管理 万淑珊；天治基金 梁莉；长城基金 郑帮强；北京鸿道投资 於采；华融证券 陈周飞；中科沃土 林皓；安信基金 陈卫国；广东钜洲投资 李伟驰、曹佳；浙商财产保险 马智琴；银杏谷资本陈艾琳；上海鼎锋资产 张亚华；大通证券 王伟；湘财基金 邢毅哲；深圳市金友创智资产 史献涛；凯丰投资 楼燚俊；百川财富 杨心夫；北京市星石投资 杨柳青；上海慈阳投资 洪喆；领骥资本 李安；华泰保兴基金 符昌铨；民生通惠资产 黄岑安；惠正投资 李平；申万宏源证券 陈旻、郑昱；金元资管 李晓宇；国寿安保 张韬；昆仑健康保险 徐赛；上海银叶投资 于军骊；华夏未来资本 丁鑫；北京盘京投资 王莉；德邦证券 林烈雄；Mirae Asset唐皆丰；首创证券汪显森；亚太财产保险 刘竞远；上海承霖投资 吴思伟；聚鸣投资 蔡成吉；天安人寿保险 刘宇辙；南土资管 冯雪；进门财经 邓慧琳；复华投信资产 周振立；泰达宏利基金 孟杰；上海富善投资有限公司 李方勇；瑞华国际基金 余佶；华泰证券 高为；北京泓澄投资徐哲桐；中银基金 刘潇；民丰资本投资 杨履韬；人保资产 于嘉馨；九泰基金 刘源；诚通基金 廖慧杰；仁桥（北京）资产 夏俊杰；上海趣时资产 戴惟；国信证券 杜杨；华宝基金 吴心怡；深圳市和沣资产 刘模林；融通 黎来论；东海基金 赵子淇；江海证券 吴雨晨；深圳市景从资产 刘平；MARCO POLO PURE ASSET MANAGEMENT LIMITED Chen Huang；鑫元基金 尚青；域秀资产 冯轶舟；光大证券 潘亘扬；海通国际 李欣伟；敦和资产 章宏帆；深圳望正资产 韦明亮、旷斌；平安大华基金 神爱前；七曜投资 范鹏伟；南京惠冠资产 魏雨繆；创金合信基金 胡尧盛；基石资产 蒋朝庆；东吴基金刘元海；红塔证券资管 俞海海；韩国投资 薛海东；江苏瑞华投资 章礼英；蜂巢基金 王超；东方基金 郭瑞；上海常春藤资产 蒋煜；上海德汇集团 黄抒帆；东方证券 江舟；鹏扬基金 王杨；银华基金 刘一隆；长安基金 林忠晶；彤源 张乐；太平资产 秦媛媛；联储证券 孟婧；上海旭诺资产 姜月；平安基金 张俊生；新华资产 李全；天治基金 徐斌毅；北信瑞丰 何龙；南京双安资产 宋彬；中睿合银投资 叶芷麟；中邮创业基金 周楠；北京天时开元 曹勇；安信证券 闫兆虎；深圳正圆投资 张荟慧；兴银基金 张海钧；华泰证券 詹凌蔚；上海伏明资产 罗垲霖；上海丹羿 余舟；国元证券 杨军、张长生；平安资本 王钰琦；平安证券 李峰；国信证券 杨蓓；天弘基金 陈国光；上海弈慧 田嘉睿；中银国际证券 阳桦；华商基金 童立；中海基金谢华；江苏瑞华 夏加荣；长城证券 闻雯；凯石基金 周德生；广东洪昌 李翀；中加基金 赵岩；荷宝投资管理 吕任卿；上海棒杰医疗投资管理 王向阳；富敦 吴西燕；厦门普尔投资 马国庆；毕盛资产 周俊恺；拾贝投资 张望；江苏瑞华投资 刘无私、孙习强；南京银行 楼栋；安聯证券投资信托股份有限公司 許廷全；新华基金 刘彬；马可波罗中国资产管理有限公司 鄧咏梅；北信瑞丰基金 汪洋；长江养老保险 郭浩；兴银基金 高鹏；平安资产 刘宁；前海人寿保险 王睿；杭州银行 郑亮；展博投资 郭天戈；银华基金 刘宇尘；南京惠冠资产 魏雨繆；前海人寿保险 黄海滨；深圳前海固禾资产 纪晓玲；国泰投研 徐成城；长信基金 梁浩；宏道投资 彭子姮；宝盈基金 朱建明；上海泰旸资产 汤明泽；中国人民健康保险 利铮；东方证券资管 虞圳劬；九泰基金 林柏川；华润元大基金 苏展；彤源 薛凌云等200余位投资者。  以上均为电话会议参会，排名不分先后。 |
| 时间 | 2020年5月12日 |
| 地点 | 电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长、总经理：彭浩  投资者关系总监：杨明辉  证券事务代表：卢信 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **信维的使命：**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。  **信维的愿景：**全球领先的一站式泛射频解决方案提供商。  **公司目标：**公司始终致力于通过对基础材料、基础技术的研究，做全球领先的一站式泛射频解决方案提供商，做一家技术驱动型企业，而不是完全靠工程能力或工艺能力的组装型企业。早期，我们想做一个世界终端天线的中国品牌；现在，希望做中国式村田。  **技术投入：**公司持续加强对技术的投入，通过对技术的积累，自然而然产生销售额和利润。公司对新产品的技术研究一般在2-5年，通过不断的技术投入，希望做到每年销售收入的40%来自新技术。公司在中国、瑞典、美国、韩国、日本等多地建立研发中心，去年成立北美研究院，主要研究5G和6G的基础技术和材料，公司计划在日本建立第二个材料研究院。  **问题:2018-2019年，公司增长较为平缓，公司在2018-2019年做了哪些调整和产品储备？效果如何？**  回复：公司经历了2013-2017年快速成长，2018-2019年的增长速度相对缓慢一些，但依旧保持着向上的增长势头。过去两年，公司也遇到了一些挑战，主要有几个方面：第一，随着公司产品线扩充，客户的需求也不断增多，公司的产能遇到了一些瓶颈，例如之前的厂房都是租赁的。随着常州生产基地、越南工厂的投入，产能得到了大幅扩充，为后续的发展奠定了基础。第二，中美贸易摩擦，外部环境不确定性加大，我们也会多观察一下形势，过去一段时间也相对较谨慎。2019年我们首次在海外建厂，在越南布局生产基地。第三，我们也对业务进行了一定的调整，对战略协同较低的产品线做了一些调整，这个调整也需要一些时间。  当然，公司也做了很多方面的储备，特别是技术上的投入。2019年公司研发投入占比达到了8.9%，在射频材料上面做了很多投入，包括磁性材料、新型射频材料、EMI材料、LCP材料、陶瓷材料等基础材料的研究。2019年公司成立了北美研究院，继续加强5G、毫米波、射频前端模组及无线连接模组、6G技术与材料等领域的研究。未来到5G、6G的时代，很多零件需要靠材料才能完成对这些业务的支撑，射频零部件的要求越来越高，光靠原来的工艺是做不出来的。对产品线而言，公司一直大力开拓新产品，在5G天线、LCP器件、无线充电、高性能精密BTB、5G基站天线及关键天线部件、射频前端器件等产品线都取得了很好的进展。  **问题：2020-2022年，公司有什么目标？驱动公司成长因素有哪些？有哪些新的挑战？**  回复：5G时代正在来临，实际上，公司4年前就开展了5G方面的研究。我们做了大量的5G技术与材料的研究，根据Yole咨询机构的数据，公司的5G天线认证专利数量中国地区排名第一、全球排名第三。我们已有很好的基础，对于未来的目标，希望天线成为全球第一，无线充电成为全球第一。我们过去很少提全球第一的口号，这次我们提出了，也是因为我们有信心。  对于驱动公司的成长因素，我们认为首先是技术。我们在材料和技术上做了很多的准备，以无线充电为例，我们在2014年就开始布局了无线充电，做了多种材料方面的研究，中间一度很多朋友说信维不做了、做不了，但是现在我们不仅做出来了，而且做得很好，全球前几大手机厂商都是信维的客户，我们是唯一一家同时覆盖全球前几大手机厂商的无线充电核心供应商。我们给客户的供应份额从20%-30%扩大到50%，未来会做得更大。无线充电只是其中一个例子，我们现在已经开始研究6G技术与材料，当然6G技术成熟可能要8-10年。  我们在产品端也做好了规划，围绕泛射频布局了很多产品，例如5G天线、无线充电Rx/Tx、LCP模组、无线连接模组、射频前端等，在今年下半年或是明年会看到有大量信维的技术和产品出货。  随着公司规模不断扩大，管理上会遇到一些挑战。与美国企业、日本企业相比，我们领导力会稍微弱一些，但是在战略规划上，我们不差。如何在管理流程上持续改善，如何在激励方面不断改善，还有很多需要学习与进步的地方。  **问题：当下疫情对各企业来说都是挑战，从经营管理角度，分享下降本增效、开源节流的措施？**  回复：疫情的爆发，我们也积极应对。一季度因为疫情的影响，我们毛利率有所下降，相信二季度逐步回升之后，三、四季度能提升到不错的水平。疫情不会对公司的现有产品线造成太大的影响，同时也做了相关的准备。  开源节流、降本增效是一件长期的事情。在开源方面，我们不太担心，因为我们是一家技术驱动型企业，客户对我们的依赖性也会越来越强，我们有很多新技术、新产品推向客户，也有不少的订单需求。在降本增效方面，我们一直在提升柔性自动化能力，提高单位产值。另外，如何对事业部进行更好的激励，让他们开源节流、降本增效，这是我们重点思考的。如何对不同阶段的企业进行管控、管理，我们还有很多要学习的地方，我们也愿意向优秀的企业进行学习。公司对今年的发展充满信心，对明年发展也是充满期待。  **问题：在天线领域，在5G趋势下，往后两三年会有很大的成长。行业的变化会有那些？公司针对变化有哪些布局？布局进展如何？北美的大客户和安卓方面的客户成长性怎么看？**  回复：5G通信对天线提出更高的要求，例如，天线会变成天线模组，天线与天线之间怎么做到小型化，做到一个手机后盖就可以覆盖多个天线。未来的趋势是高频化、小型化，对材料也是一种挑战。近几年，我们和日本材料企业有很多的合作，一起合作开发产品。我们与这些材料公司形成了战略联盟，与他们高层经常交流。我们对材料进行改良，然后做成成品去匹配客户的定制化需求，这些材料公司对我们也形成了比较强的依赖。5G时代的到来，对我们来说机会很大，我们在材料与技术上做好了准备。对6G方面的材料与技术，我们也已经开始做储备。在LCP方面，我们布局了很久，从LCP膜到产品一体化布局，取得了不错的进展。  对于北美大客户和安卓客户的成长性，如果我们做到了天线第一名，无论是什么类型的应用产品，我们都要做好。销售策略是服务好大客户，但其他客户也会关注，有个专门部门负责对接。  **问题：在无线充电领域，公司目前已经是大客户最认可的供应商，公司的竞争优势主要体现在哪里？如何看无线充电市场后续的成长性和变化，包括北美客户和安卓客户？如何看待这部分未来的市场空间？**  回复：公司的无线充电客户包括北美大客户、安卓客户、汽车客户。我们的优势在于一体化的优势，特别是材料的优势。我们在2014年开始做无线充电的材料，做了很多类型材料研究，公司对磁性材料的理解明显领先于同行。例如北美大客户原来用铁氧体，韩国大客户用非晶，当时只有信维用纳米晶，而如今所有厂商的无线充电解决方案都是用纳米晶材料。因此，客户对公司的认可度很高，很多新项目都主动找信维。目前我们和客户已经在研发2022年及以后的新产品。  从市场和成长性来看，无线充电会成为一种趋势，无论是北美客户还是安卓客户，都开始采用无线充电，相信未来应用会越来越多，市场空间非常大。从技术上看，无线充电的充电效率、充电功率都不断提升，都需要从材料端进行解决。我们在无线充电做了长远的规划，我们在客户的份额不断提升，产品形态也从Rx做到Tx，产品应用也从手机拓展到无线耳机、平板、笔电、手表、智能汽车、智能家居、IOT产品，这块业务我们将快速成长，未来做到几十亿的收入规模。  **问题：公司在射频前端的产品定位是？目前在射频端的进展以及产品规划？2-3年有怎么样的目标？**  回复：射频前端的全球市场超过200亿美金规模，包括滤波器、功放、开关等各类产品，在这个领域做得领先的都是美国和日本企业，这里面涉及专利、设备等各方面的问题。我们在射频前端领域已布局多年，做了不少的技术积累。我们从部分单一的滤波器或者开关做起，未来一定会做模组，这两年先解决专利和产能问题。但是，射频前端业务需要耐力，我们也需要花一点时间。  **问题:在2-3年的维度上，公司还有哪些新的布局？**  回复：从产业布局上，目前公司90%以上的收入来源于消费电子，正在拓展5G基站、智能汽车，以及智能家居等IOT产业，未来公司来自于其他产业的收入占比也会陆续提高。  从技术布局上，技术主要还是在材料方面，未来需要我们去定义产品线，给客户一些建议怎么去做，怎么使用材料，还有一些材料的量产化是我们发展中的重中之重。我们会继续加大材料的研究，例如射频材料、磁性材料、EMI材料、高分子材料、陶瓷材料等。  从产品布局上，在材料技术的基础之上，我们的产品会水平扩张，延伸模组产品，例如天线模组、电源模组 (WPC Rx/Tx)、LCP模组、无线连接模组、射频前端模组等。  **问题：常州基地的定位以及后续的规划？**  回复：常州基地已于2019年10月正式开园，目前共有10栋厂房，绝大部分厂房已经做好了安排规划，陆续投入使用。  常州基地的业务主要包括无线充电、汽车电子、BTB连接器、感性材料、高分子材料等，常州基地的建成为公司未来成长打下了很好的产能基础，很多重要的国内外客户已前往常州基地参观交流，期待信维更多地参与它们的业务合作之中。  **问题: 如何理解公司全球化的布局，以及如何进行管理？公司去年新增了美国研发中心，如何定位？有什么新的研究成果？**  回复：应对前沿研究、客户定制多样化、就近配套等多方面需求，我们经过多年的全球化业务布局，目前公司在美国、瑞典、日本以及国内深圳、常州等地共有6个研发中心以及4个生产基地；2019年，公司新增北美圣地亚哥研究中心，引进了业内顶尖的射频团队，加强我们在5G、6G、毫米波、无线连接模组以及各类射频材料领域的研究。  不止北美研究院，信维在全球各地都在加强技术的投入。目前我们也正在筹划日本材料研究院，加强对包括新型射频材料、EMI材料、LCP材料等基础材料领域的研究。  **问题：公司对各个事业部的考核激励机制是怎样的？**  回复：公司一直倡导信维合伙人的文化理念，践行共识、共创、共担、共享的合伙人精神。在考核制度方面，我们实施了多期的股权激励和员工持股计划，有成功的案例，也有失败的教训。过去几年，我们一直通过与外部咨询机构共同探索更有效的激励制度，也不断与国内同行业或不同行业的优秀企业交流学习，寻求公司业务增长与团队激励的最佳平衡点。目前，我们也在积极思考如何进行增量层面的考核机制，如销售额、利润、技术等方面的增长，在团队内部已逐步达成共识，通过不同形式激励团队取得更好的业绩。 |
| 附件清单（如有） |  |
| 日期 | 2020-05-13 |