

证券代码：300136

证券简称：信维通信

深圳市维信通信股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-07

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	2021年09月01日 Morgan Stanley、Goldman Sachs、Brilliance Capital、Lazard Asset、Dantai Capital; 2021年09月02日 华创证券、长江证券、平安资管、德邦证券、易鑫安资管、泊通投资、明亚基金、淳厚基金、永赢基金、德邦基金、睿远基金、嘉合基金、泓德基金、格林基金、汇华理财、海富通基金、格林基金、前海圣耀资本、惠正投资、明河投资、泽泰投资、英大信托、国都资管、中天证券、首创证券、国都证券、进门财经、Mashall Wace; 2021年09月06日 中信证券、西南证券、景从资本、广东佳润、河清资本、中原股权、金华阳投资、鼎萨投资、万方资本、泽源基金、安和资本； 以上排名不分先后。
时间	2021年09月01日、02日、06日
地点	2021年09月01日、02日 电话会议 2021年09月06日 深圳市南山区特发信息港A栋北3楼 现场调研
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：杨明辉 证券事务代表：伍柯瑾
投资者关系活动主要内容介绍	第一部分：公司经营情况 2021年上半年，公司整体经营在战略规划的基础上稳步推进，实现营业收入30.55亿元，比去年同期增长约19.48%。当前，公司

绍

处于业务转型优化阶段，成熟业务（天线、无线充电、EMI/EMC）保持稳步增长，新业务（LCP、BTB、被动元件、汽车互联产品、UWB等）呈现快速增长。今年上半年，受到消费电子淡季、原材料价格上涨较快以及新业务处于放量初期阶段的影响，公司毛利率阶段性承压，随着新业务进一步放量以及下半年消费电子旺季到来，公司盈利能力预计逐步提升。

目前，公司尚处于业务转型优化阶段，但发展思路将始终保持以材料驱动业务发展，坚持“材料-->零件-->模组”一体化发展思路，公司的目标是做中国的村田。这种发展思路的核心在于材料，公司强化磁性材料、高分子材料、功能复合材料、陶瓷材料这些材料平台的能力建设，让材料能力成为公司业务的核心驱动力。

第二部分：公司各业务经营情况的介绍

当前，公司处于业务转型优化阶段，成熟业务（天线、无线充电、EMI/EMC）保持稳步增长，新业务（LCP、BTB、被动元件、汽车互联产品、UWB等）呈现快速增长。

在无线充电领域，公司无线充电业务从手机接收端逐步拓展至手机发射端、耳机、手表等各类终端应用。公司保持了无线充电材料的领先优势，纳米晶材料、非晶材料、3D铁氧体材料均得到客户的认可。公司一直推进大客户策略，已成为北美客户、安卓系主流厂商的核心合作伙伴，合作领域不断拓展。在北美客户方面，今年公司巩固了手机无线充电接收端的核心地位与供应份额，并逐步切入了无线耳机、手表等终端应用，后续将会进一步切入手机发射端、平板电脑等领域。在安卓系客户方面，公司在几个主流厂商继续保持着领先供应地位，除了手机无线充电接收端之外，也切入了无线耳机、手表等终端应用，正在放量过程中。整体来看，公司无线充电正快速拓展各类终端应用，收入规模保持着良好的增长。

在LCP领域，公司将LCP作为重点拓展的新业务，经过几年的技术沉淀，已经形成了“LCP材料—>LCP天线—>LCP模组”一站

式解决方案能力，能够提供更多规格、更高精度、更容易调节性能、更高品质、更低成本的 LCP 产品。在安卓系客户方面，公司的 LCP 产品早已量产，已拿到订单的客户涵盖了国内、外的手机厂商，同时公司也与主流手机厂商展开 LCP 新项目的开发，预计未来搭载 LCP 的安卓系终端应用越来越多。在北美客户方面，公司也取得突破性进展，公司按照先切入手表再攻克手机等其它终端应用的策略，且目前手机 LCP 也开始与北美客户展开测试交流，争取早日切入北美客户的手机等应用，这将给公司带来较大的业务空间。整体来讲，公司 LCP 正与全球各大客户展开交流与合作，随着 LCP 业务的不断推进，LCP 业务也将不断壮大。

在 BTB 类连接器业务方面，公司结合自身在电磁屏蔽、电磁泄漏处理等能力的优势，在 BTB 领域建立了从产品设计到产品制造的一站式解决方案能力，产品已经得到了各大客户的认可。随着 5G 时代的推进，智能手机、智能手表等各类电子终端对 BTB 的需求越来越大，全球市场规模大概在 120 亿元附近，目前主要由日本厂商主导，未来国产替代的机会比较大。目前，公司正在加大 BTB 型号的丰富，扩大产能，开拓更多的客户，努力实现该领域的国产替代，公司希望未来能做到 20-30% 的市占率。BTB 连接器是一个具有较高毛利率的业务，参照国外同行，均有不错的毛利率表现。目前，公司 BTB 业务规模正在扩大过程中，毛利率水平也在逐步提升，公司努力争取更好的盈利表现。

在被动元件方面，2021 年是公司在被动元件领域的战略发展元年。公司已做相关前期筹备工作，包括材料、配方、生产工艺等方面的研究与投入，并在韩国、日本建立了研究中心，引入国内外顶尖人才，加强被动元件高端化的研究。目前，公司已通过收购聚永昶快速搭建了电阻的研究和生产平台；今年 7 月份，公司全资子公司益阳信维就对外投资合作发展片式多层陶瓷电容器（MLCC）项目签署了《战略合作协议》，共同打造高端 MLCC 产品基地，构建科技创新生态。公司在被动元件领域的整体战略布局，正在根据自身的

规划稳步推进，在持续产能投入建设的同时，加紧对销售渠道以及客户的开拓。随着相关业务的发展，预计公司将与更多优质客户建立长期稳定合作，并进一步优化产品结构，在产能快速扩充的同时，实现产能的陆续释放。

汽车互联业务方面，公司已开拓大众、东风本田、奔驰等国内、外多家汽车客户，可为客户提供车载无线充电、车载天线、UWB 模组等产品及整合配套服务，同时也正在与十余家主流厂商进行深入接触。公司与现有客户的稳定合作，将对更多品牌客户形成示范效应，有利于扩大品牌推广成效，切入更多汽车行业客户，形成相关业务的新增长点。今年 5 月，公司也正式加入了汽车数字连接协会（Car Connectivity Consortium），加快对汽车数字钥匙研究的推进。总体而言，公司会根据客户的需求，在已有产业基础上发挥主营业务优势，积极拓展汽车互联相关业务。

整体而言，公司当下处于业务转型优化阶段，成熟业务（天线、无线充电、EMI/EMC）保持稳步增长，新业务（LCP、BTB、被动元件、汽车互联产品、UWB 等）呈现快速增长，各项业务保持着稳步向上的势头。公司在积极开拓新业务的同时，毛利率阶段性承压，随着新业务逐步发展以及下半年消费电子旺季到来，公司的盈利能力预计逐步提升。此外，公司还将继续积极应对外部环境变化及产业阶段性挑战所带来的压力，围绕经营规划，努力降本增效，实现经营目标。

第三部分：问答环节

问题：公司后续在物联网方面是否有更多的机会？

物联网硬件市场前景非常广阔，公司积极开发相关产品，组建团队开拓物联网市场。目前，公司可为物联网硬件提供天线、无线充电、EMI\EMC 器件、UWB 天线及模组等解决方案，已经应用于智能家居、智能音箱、智能汽车钥匙、无人机等场景。以无人机市场为例，公司可为无人机产品提供天线解决方案、UWB 模组、EMI\EMC 器

件等产品，帮助无人机实现更好的无线连接与通讯。未来，公司将结合已有的产业基础与主业优势，进一步加大在物联网市场的开拓力度。

问题：对公司下半年及明年的经营展望？

过去一两年，公司加快业务转型与优化，当前正处于业务转型优化的阶段，成熟业务稳步增长，新业务快速增长，预计未来新业务将成为公司成长的重要动力。

今年上半年，公司收入保持稳健增长，毛利率阶段性承压。下半年，随着新业务逐步发展以及下半年消费电子旺季到来，毛利率将逐步改善，盈利能力也会逐步提升。展望明年，公司业务在无线充电、LCP、BTB类连接器、被动元件的带动下，公司有望保持着良好的增长。

问题：公司 UWB 业务布局的情况如何？

UWB 技术作为一项高精度的定位技术，具有广阔的市场前景，应用品类能覆盖智能手机、智能门锁、消费类穿戴、汽车等。根据公开的市场预测数据，预计 2025 年全球 UWB 市场有望达到 27 亿美元的规模。公司看好 UWB 的应用前景，尤其是在物联网领域。

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。公司已开发了单天线 UWB 模组和多天线 UWB 模组，并可以为客户提供开发套件、UWB 天线、UWB 模组、UWB 配件等多种形式的产品方案。公司在 UWB 天线与模组上已拥有丰富的技术及专利储备，其产品在精度、功耗、稳定性等指标处于行业领先水平。公司与 NXP 达成战略合作，结合 NXP 与公司的渠道，共同推进 UWB 在 IoT 市场的应用，公司已经建立了明显的卡位优势。

目前，公司正在多个领域和国内外一线厂商联合开发相关应用，也有很多厂商主动上门寻找与公司在 UWB 领域的合作。随着未来终端市场对 UWB 技术需求的拓展，相关业务的增长将对公司业绩形成

新的支撑点。

问题：天线等成熟业务增长如何？

目前，公司成熟业务包括天线、无线充电、EMI/EMC 等业务，这些业务在材料积累、客户认可等方面已经建立了明显的优势。在成熟业务中，LDS 天线和 EMI/EMC 器件保持着稳步增长，增长的动力从手机向平板、笔电、无线耳机、手表等应用领域延伸；无线充电随着新切入的终端应用越来越多，预计呈现较快的增长势头。

问题：预计下半年原材料价格波动对公司影响？

公司的方案能力从材料到工艺到产品，是垂直一体化的，用的材料也都偏更上游，类似铜、塑胶等，基本与大宗商品的价格相接近，如果大宗商品的价格持续上涨，确实对公司的经营成本会形成一定影响。但公司对于原材料的整体用量不大，同时也会持续关注大宗商品价格的变化，采取对关键原材料的提前采购规划以及优化工艺流程、加强精细化管理等措施，努力消化原材料价格波动对公司经营成本的影响。

问题：MIM 业务发展如何？

MIM 工艺非常适合用于精密复杂元件及模组的生产制造。目前公司就相关业务已取得与国内外科技公司的合作。随着电子产品精密度越来越高，对于 MIM 工艺的需求也会越来越多，公司正在积极拓展北美大客户的相关业务，整体的发展速度符合市场需求，会有一个在不同类型客户拓展的过程，未来的贡献量及发展速度值得期待。

问题：公司的产能规划如何？

在成熟业务方面，下半年进入消费电子业务的爬坡期，公司将根据客户需求及自身规划有序部署、释放产能，规模效益将逐步发

	挥，产能利用率逐步提高。新业务方面，正处于产能建设期，目前主要以客户拓展为重心，随着相关业务的规划发展，公司将持续加大对其的建设投入，扩大产能基础。各项业务正在按照全年规划稳步推进。
附件清单 (如有)	
日期	2021-09-06