

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：2022-005

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 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	财通证券 白宇 张益敏 招商证券 刘文平 平安基金 李鑫 中融基金 杨鑫桐 若汐投资 童敏龙
时间	2022年9月23日上午10:00-11:30
地点	麦捷科技智慧园T3—9楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事兼财务总监、董事会秘书（代行） 居济民 董事兼副总经理 张照前 证券事务代表 王大伟
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>公司简介：公司设立于2001年，经过十余年的积累，于2012年在深交所创业板上市。自上市以来，公司业绩取得了持续增长的良好表现，从2011年营收1.31亿元增至2021年的33.18亿元，复合增速率达到36.78%。</p> <p>公司深耕电子元器件产业，产品具体包括本部研发生产的磁性元器件（含一体成型功率电感、绕线功率电感、叠层片式电感等产品）、射频元器件（含LTCC滤波器、SAW滤波器、BAW滤波器、射频前端模组等产品），子公司金之川研发生产的电感变压器等磁</p>

性器件以及子公司星源电子研发生产的LCM显示模组等。公司所处行业下游应用领域广泛，包括通讯网络、消费电子、云计算、新能源、物联网、工业控制、安防设备等多个领域。

股东简介：特发集团成立于1981年8月1日，是我国改革开放、设立经济特区的历史结晶，是深圳市最早的国有大型综合性企业集团。目前，特发集团形成了“4+1”产业格局，即小梅沙旅游休闲平台、特力时尚珠宝综合服务平台、香蜜湖高端商旅文化平台、特发地产智慧城市开发运营平台和新一代通信技术提供商和方案解决者。

现有产能布局：公司2021年定增项目实施完成后，产品规模将迎来阶跃，其中：高端小尺寸系列电感年产能60亿只，LTCC射频元器件年产能25亿只，SAW滤波器年产能30亿只。

重点产品规划：公司在变压器&定制磁器件方面目前具备1.4亿只各类电感变压器的生产能力，其中定制磁器件产品主要包括：主变压器、FPC电感、AC共模、DC共模、驱动变压器、DC-DC组合变压器、差模电感、充电桩用互感器等。公司去年追加投资建设14000平米的车载电子大楼，达产后可增加产值7-10亿元；今年公司规划新增10000平米进行扩产，预计年产能扩产2400万只，主要服务比亚迪、威迈斯、英博尔等客户。

三、回答投资者提问

1、请问消费类电子产品Q3的景气度情况？

答：今年消费类电子市场整体进入低谷，一方面是市场需求低迷，客户有意识有节奏的去控制库存，缩短库存周期，导致整体出货较差。但目前市场已实现触底反弹迹象，部分客户和产品订单在缓慢爬升中；另一方面，宅经济形成的平板/笔电需求有所透支，同时手机平均换机周期也在拉长，对整个全球市场的消费能力有所影响。年初时业内对市场的看法普遍较为乐观，预测全球智能手机销量在14亿部左右，

但目前全年出货预估已下调至10亿部。

2、请问一体成型电感的收入占比，以及磁性器件的发展前景？

答：依照公司去年合并口径的销售额来看，一体成型电感的收入占比为15-16%，总体接近5个亿，今年的数据还要等待Q4的表现。子公司金之川受成都地区限电、疫情管控、地震等多项不利因素影响，产能和交付受限。公司仍坚定看好磁性器件产品的发展前景，将广泛拓展新能源和智能汽车领域的新产品应用。

3、请问一体成型电感相比绕线和叠层的优势？

答：一体成型电感的优势一方面在于其结构优势，完全磁闭路的结构使得其对外面的磁干扰较少；另一方面在于其电性能指标更好，例如饱和电流高等。现在公司一体成型电感出货主要是1412、2012、2016等小尺寸。同时，一体成型电感在智能手机中广泛应用于IC驱动、DC/DC转换等方面。通常，一部高端手机中会用到30多颗一体电感。同时，一体电感可广泛应用于汽车电子领域，其用量更大且用途更广泛。

4、请问公司产品在新能源领域的占比和展望？

答：公司本部、星源及金之川三块业务均有涉足新能源领域。其中：本部刚刚起步，主要拓展新能源磁性器件领域；星源电子新能源汽车业务占业务总量约10%；金之川新能源业务占比约20-30%。

公司在新能源相关业务领域的拓展也相较顺利，未来公司新能源领域的主力发展重点为汽车电子和储能等。目前金之川已着手建设汽车电子大楼，未来主要扩展新能源汽车三电、三域等方面，主力供应包括OBC、DC/DC、电驱等用到的大变压器、升压逆变电感等产品。本部同时在布局拓展变压器、定制电感等产品。

5、请问公司在逆变器领域有哪些客户？公司如何切入其中客户？

答：公司在逆变器等新能源领域的客户拓展进程较为顺利，目前已实现部分客户批量供货。公司主要

竞争优势在于长年技术积累、稳定的工艺优势以及较高的产品性价比。

6、请问公司汽车业务的发展情况？

答：公司车载业务的目标客户主要是比亚迪、安波福、汇川、麦格米特、英博尔等企业。本部的电感、金之川的变压器等都已形成供应，应用场景覆盖自动驾驶控制域、底盘域、座舱域等。现有车载产品的多数功能板块公司都可以参与进去，DC/DC只是其中之一。由于车规级产品认证周期都比较长，公司未来将继续加强资源投入，争取尽快做大汽车电子业务占比。

7、请问公司各块业务产能利用率怎么样，后续的扩产节奏如何？SAW产能和稼动率的情况？

答：目前公司SAW的理论产能约为300kk/月，产能稼动率较高，而电感产品的产能稼动率受市场订单下滑拖累相对较低。后续扩产主要根据市场判断和订单情况进行，会以积极稳妥的方式进行。

8、请问公司SAW跟日美厂商的差距，以及和国内厂商的质量对比？

答：公司SAW滤波器业务与日美厂商仍有一定差距，主要是品种仍欠齐全，质量良率仍有不足。同时，上下游供应链完善度不足也影响了交付能力。目前国内各厂商的发展方向并不相同，单论SAW产品的质量表现，公司在国内处在第一梯队。

9、请问公司BAW滤波器的进展？

答：公司BAW滤波器产品目前还未实现出货，预计Q4会有样品出来，争取尽快送样测试。

10、请问公司电感上游的原材料是外购还是自产？

答：公司绕线电感的磁芯及漆包线是外购；一体电感粉料是购置原粉后再配粉加工。公司一直在向产品的上游领域拓展，以期对主要原材料形成更好的保障，公司期望与优质上下游企业形成深度合作。

11、请问公司SAW滤波器的客户情况？

答：目前公司SAW滤波器主要服务手机和通讯模块

	<p>两大类市场，相关产品广泛应用于各主要客户。</p> <p>12、请问公司Mini-LED的收入规模及未来规划？</p> <p>答：公司Mini-LED处于起步阶段，尚未形成有效营收。目前Mini-LED产品相关设备的成熟度还不够，量产仍有难度，总体成本较高，公司争取明年拉通试产产线。</p> <p>13、请问公司电感设备的主要采购来源和供应商？</p> <p>答：公司电感产品的生产设备主要包括绕线机、测包机等，主要来自国内和国外的主流供应商。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年9月27日