

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

2022 年度网上业绩说明会投资者关系活动记录表

编号：2023-02

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	2023 年 05 月 18 日 通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net/ ）参与本次网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 05 月 18 日
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net/ ）
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	<p>公司于 2023 年 5 月 18 日（星期四）下午 15:00—17:00 在全景网采用网络远程方式举行 2022 年度网上业绩说明会。本次交流的主要内容如下：</p> <p>一、董事长致辞</p> <p>感谢各位投资者参加信维通信 2022 年度网上业绩说明会。2022 年，公司实现营业收入 858,991.66 万元，比上年同期增长 13.30%，经营规模保持持续增长；实现归属于上市公司股东净利润 64,838.55 万元，比上年同期增长 28.37%。面对中国电子制造业的发展新形势，公司积极推进业务转型与优化，一方面强化公司核心材料技术，锤</p>

炼“材料->零部件->模组”垂直一体化能力，提高产品附加值，提升公司整体竞争力；另一方面积极拓展新行业新产品，打开公司成长新空间。现在欢迎大家积极提问。谢谢大家！

二、问答环节

问题：作为一家规模较大的科技公司，公司经营层在哪些方面还应加大工作力度？

公司是一家技术驱动型企业，公司一直向日本村田学习，在技术积累与沉淀上拥有差距。公司应当继续在基础技术基础材料领域，进一步提升产品竞争力。

问题：公司核心竞争力有哪些？

目前公司核心竞争力主要体现在以下几点：

1、持续创新的技术研发能力；2、全球大客户的认可；3、卓越的运营管理能力；4、不断完善与加强的公司领导力；5、全球顶尖产业协会成员，领先的产业实现能力。

问题：公司未来盈利的持续性如何，是否存在不确定性？有什么计划提升股价？

近几年，公司一直在推动着业务转型与优化，新行业新产品已经取得了较好的突破。今年，面对消费电子行业的压力，公司经营也会有一定的压力，公司持续加强经营预算管理，随着新业务的不断推进，我们管理层对未来的发展保持信心。二级市场的股价影响因素太多了，请各位投资者持续关注信维，也给一定的耐心，我们会努力做好公司经营，给各位股东更好的投资回报。

问题：公司 23 年一季度营收减少 9.24%，净利大增 19.92%。哪些方面为公司增强了盈利能力？毛利率是否有改善？

公司一直注重毛利率改善，一方面加强对基础材料与基础技术的投入，提升公司产品的竞争力；另一方面加强公司卓越运营，改善自身的盈利能力，希望获取合适的毛利率。

问题：公司历年财报中第二季度的营收和利润相对较低，能说明一下主要原因吗？

公司所在产业链的相对淡季是在上半年，很多大客户的新机型是集中在下半年发布，所以下半年的营收较上半年大。

问题：今年一季度整体营收规模下降，营收下滑的问题二季度能够看到改善吗？

受外部环境等因素影响，2022 年以来行业景气度相对较弱，2023 年上半年消费电子行业依然存在压力，公司大部分收入来自于消费电子行业，所以今年一季度收入规模下降。展望二季度及全年，二季度消费电子行业仍存在较大的压力，公司二季度经营规模预计会弱于一季度，与此同时，公司加强内部经营管理，强化预算管理，今年下半年随着旺季到来，公司经营预计会逐步改善与提升。

问题：去年信维创科业务规模下降 2 亿，但是净利润基本持平，请问是否是进行了一定程度的优化淘汰？

2022 年以来消费电子行业景气度相对较弱，受外部环境变化对终端需求的影响，客户产品需要也在不断调整、变化；公司根据客户的需要及行业变化，不断调整自身的产业结构，积极推进各项经营规划措施，适应行业发展、保持持续成长。

问题：去年四季度出现的股份支付费用冲回是什么？为何会出现这项费用？

根据公司《第三期股权激励计划（草案）》等相关规定，公司第三期股权激励计划授予股票期权第三个行权期，但公司层面的 2021 年营业收入未达到考核目标，所以冲回了以前年度计提的股权激励成本费用。

问题：去年三四季度资产减值的主要原因是什么？过去三年的资产减值明显提高，请问之后能否缓解这种情况？

出于谨慎性考虑，为更加真实、准确反映公司财务状况和经营成果，公司在每个报告期末对合并报告范围内的资产进行充分分析和评估，对可能发生减值损失的资产计提资产减值准备，2022 年公司计提各项减值准备金额合计 18,051.03 万元。公司非常重视企业的资产健康情况，未来会更及时关注客户需求的变化，合理安排生

产控制库存，保持公司的长期健康运营。

问题：请问公司应收账款周转率的提升是否能够证明公司在面对下游客户时整体议价权的提高？

公司非常重视对应收账款的管理，通过跟客户及时对账，加强应收账款催收等手段不断提高应收账款周转率。同时公司也不断加强与客户更紧密、更高效的合作关系，从而实现应收账款等指标的持续改善，提高了公司的整体运营效率。

问题：请问 6G 天线研发是否有突破？

公司持续在关注 6G 业务发展机会，同时也在开展 6G 相关技术的研发。

问题：公司在越南工厂的经营是否达到了预期，越南的经营环境有没有出现过意外风险，未来公司还会继续增加在越南的投入吗？

公司在越南等地的海外基地建设，主要是基于客户的产品需求来匹配相关资源，目前为了加强国际化的响应，越南基地会扩建，我们也在全球加快研发、销售、制造等资源建设，来满足全球客户的业务需求。

问题：目前的股东人数？

您好，公司会在互动易平台回复每月的股东人数。截至 2023 年 4 月底，公司股东总数为 102,892。

问题：公司产品在国内主流手机厂商的份额如何？2023 年估计是在增加吗？

公司是国内外主流手机厂商的核心供应商，并通过产品的创新增加客户对我们的依赖，为客户创造价值。

问题：请问公司是否有光通信业务，是否有研发和产品？

随着智能穿戴设备和 MR 产品的发展，未来光通信业务会有一定的市场前景，公司高度关注此类技术和产品，我们和部分客户也在做相关产品的研发。

问题：公司在人工智能技术方面是否有所布局？

人工智能技术涉及范围较广，公司对人工智能技术保持着关注。一方面，公司管理层也在探讨人工智能如何赋能企业发展；另一方面公司也关注人工智能相关的硬件产品机会。

问题：目前行业 UWB 技术应用发展迅速，请问公司目前这块业务是否有加大投入？进展如何？谢谢！

公司已在 UWB 天线及模组上做了丰富的技术储备及专利布局，产品的定位精度、传输速率、功耗、抗干扰能力等各项技术指标均处于领先水平。公司与 NXP（恩智浦半导体公司）达成战略合作，共同推进 UWB 在物联网、车联网领域的应用。目前，我们已经开拓了智能安防、追踪器、移动支付、智能音箱、扫地机器人、电动单车、智能门锁等领域的行业重要客户。相信随着搭载 UWB 功能产品的渗透率不断提升，预计该业务规模将不断扩大，成长为公司极具竞争力的产品线。

问题：LCP 天线进入果链有没有一个大概的时间节点？

公司已经构建从 LCP 薄膜到模组垂直一体化解决方案能力，公司自主研发的 LCP 薄膜、LCP 高频 FCCL 均已通过美国 UL 认证，也反映了公司的 LCP 的技术能力。公司 LCP 产品已经进入了北美大客户供应链，先切入手表再切入手机等其他产品，公司希望通过 2-3 年的努力进入北美大客户主流产品的 LCP 供应链。

问题：公司去年在深圳和益阳上马两个大项目，动用的资金量很大，是否会对公司目前的经营产生影响？益阳项目进展如何。

公司计划在益阳高新区打造一个电容器智能制造的创新中心，推动高端 MLCC 项目的实施。目前项目稳步推进，正在与一些关键大客户做产品测试，准备批量试产。这类技术型项目的投入是长期的，公司将会努力做好经营，确保项目按战略规划顺利推进，并为公司的长远发展奠定良好基础。同时，公司在新项目落地前都会做好可行性预测，做好财务规划和预算管理，努力实现企业的持续、健康发展。

问题：请问去年电阻业务规模预计有多大？今年能否加快直销

	<p>渠道拓展速度？</p> <p>电阻业务是公司被动元件重要战略产品之一，这几年一直在开拓国内外客户，也取得了积极的进展，后续也会不断加快销售渠道和方式的建设，让电阻业务规模得到提升。</p> <p>问题：2022 年公司新业务规模增加 5 亿，无线充电业务也有不小增长，为何代表这两部分的江苏信维，其营收规模只增加了 1.7 亿？</p> <p>公司在全国多地有产业基地，公司结合各地产业资源、政策以及自身的产业基础等，统筹安排各项业务的开展，公司在深圳、江苏、北京、越南等各地的子公司、产业基地，均有新业务开展。</p> <p>问题：请问 BTB 连接器和磁性连接器是否在 2022 年受到行业景气度影响出现收入规模下滑，进而导致新业务增长不及预期？</p> <p>公司高精密连接器技术水平国际领先，深受客户认可，业务进展良好。其中，公司的超小间距 BTB 连接器打破海外厂商垄断，已实现对知名科技厂商的批量供货，正在配合北美大客户项目，预计未来还会取得进一步突破；公司磁性连接器也已批量供货，收入规模预计进一步扩大。整体来看，公司新业务发展态势良好，业务规模也保持着持续增长，其占总收入的比重不断提升。</p> <p>问题：请问 2022 年汽车电子的收入规模有多大，2023 年增长预期是什么样的？什么时候可以实现盈亏平衡？</p> <p>智能汽车是公司发展的重要方向，我们看好该行业的发展。目前，公司已获得多家国内外主机厂及 Tier1 的供应资质，汽车业务近期竞争加剧，我们仍看好汽车对通讯的需求和长期发展。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2023-05-19