

证券代码：002194

证券简称：武汉凡谷

## 武汉凡谷电子技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与武汉凡谷 2023 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 04 月 12 日（星期五）15:00-17:00
地点	“约调研”小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：贾雄杰先生 董事兼总经理：李明先生 财务总监：范志辉先生 副总经理兼董事会秘书：彭娜女士 独立董事：卢彦勤女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：请问武汉凡谷在 2024 年的 5.5G 概念推广中，其产品和技术是否真正达到了 5.5G 标准，具体表现在哪些方面？</p> <p>答：您好！目前公司对应的产品具备 5.5G 技术，现阶段也有相关的产品应用到客户的 5.5G 系统。公司一直高度重视新产品与新技术的开发与运用，将持续跟踪 5.5G、6G 技术发展动态，竭力满足客户需求，努力做好相关的预研及技术储备，为公司未来发展创造良好的条件。谢谢！</p> <p>2、问：请问公司 2023 年在技术创新方面有哪些成就或</p>

**专利？**

答：您好！截至 2023 年 12 月 31 日，公司（含子公司）有效专利 297 项（发明专利 82 项，实用新型专利 202 项，外观设计 13 项），其中 2023 年度公司（含子公司）共获得 24 项专利（发明专利 8 项，实用新型专利 16 项），另有 15 项专利正在申请过程中。谢谢！

**3、问：彭总好，请问目前公司的主要客户群体有哪些？**

答：您好！公司的主要客户为通信行业下游的移动通信设备集成商，如华为、爱立信、诺基亚等。谢谢！

**4、问：今天为什么大跌？**

答：您好！良好的市值表现是公司和全体股东长期的共同愿望，但二级市场公司股价受宏观经济、所属行业、投资者情绪等多方面因素的影响。目前公司生产经营正常，与主要客户华为、爱立信、诺基亚等均保持稳定的合作关系。谢谢！

**5、问：板块垫底啊！出了什么黑天鹅么？**

答：您好！二级市场公司股价受宏观经济、所属行业、投资者情绪等多方面因素的影响。目前公司生产经营正常。谢谢！

**6、问：公司的供应链管理策略是什么？请问如何确保产品质量和客户满意度？**

答：您好！公司重视供应链管理，有效管理供应链风险，建立全面的风险评估体系，整合内部资源，完善经营管理体系，保持供应链的灵活性以适应快速变化的客户需求。公司也开发了数字化供应链管理工具，如供应链管

理软件和数据分析工具，帮助公司监控供应链活动，通过预测分析优化决策，以构建弹性、高质、高效的供应链。谢谢！

**7、问：请问贾董，近期低空经济持续火热，而其中通感一体化技术更是低空经济发展的重要组成部分，其本质上就是通信和感知在一个信道中完成，减少频谱资源消耗和能耗，我公司深耕射频和天线技术，如何看待低空经济发展给公司带来的机遇，以及公司如何投身于低空经济发展的浪潮中？谢谢！**

答：您好！公司基于核心研发和产业链整合能力，深度挖掘机会点，加快新业务布局。感谢您的关注和提议！

**8、问：2020/11/06 买入至今，请问贵司让相信你们的投资者获得了什么？**

答：您好！良好的市值表现是公司和全体股东长期的共同愿望。我们始终坚信，持续聚焦主业、扎实做好业绩，是对市值提升最大的驱动要素，但同时我们注意到，二级市场公司股价受宏观经济、所属行业、投资者情绪等多方面因素的影响。我们将继续强化价值管理和价值传递方面的工作，在做好价值创造的同时努力做好价值管理和价值传递，不断持续打造核心竞争力，驱动公司释放成长价值，力争给全体股东带来更多的回报。谢谢！

**9、问：请问贾董，我公司的产品有哪些是应用于手机、PC 和汽车等消费电子领域？以及在相关领域的市场占有率如何？公司有哪些拳头产品是业内领先的？谢谢！**

答：您好！目前公司有部分陶瓷相关的产品可以用于汽车电子，正处于样品制作和认证阶段。公司是移动通信

射频器件行业内的龙头企业。公司的主要业务是从事射频器件和射频子系统的研发、生产、销售和服务，主要产品为滤波器、双工器、射频子系统，应用于 2G、3G、4G、5G 等通信网络。谢谢！

**10、问：去年业绩出现较大下滑，今年一季度业绩情况怎么样？年度级别公司业绩预期有转机的可能吗？** 答：您好！公司第一季度报告将于 4 月 24 日在巨潮资讯网披露，请您届时查阅。谢谢！

**11、问：请问贾董，我公司与华为的合作是在哪些层面？或者说具体给华为在哪些领域供货？** 谢谢！

答：您好！公司的主要业务是从事射频器件和射频子系统的研发、生产、销售和服务，主要产品为滤波器、双工器、射频子系统，应用于 2G、3G、4G、5G 等通信网络。华为是我司的主要客户之一。谢谢！

**12、问：既然是业绩说明会，那能说说一季度的业绩怎么样啊？**

答：您好！公司第一季度报告将于 4 月 24 日在巨潮资讯网披露，请您届时查阅。谢谢！

**13、问：请问李总，国务院日前印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，请问公司是否会受益该行动方案？如受益，能否具体介绍下是哪些层面，** 谢谢！

答：您好！我们有关注意到近期国家发布的有关推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案，该方案主要围绕设备更新、消费品以旧换新和回收循环利用等方面部

署工作。公司的主要业务是从事射频器件和射频子系统的研发、生产、销售和服务，主要产品为滤波器、双工器、射频子系统，应用于 2G、3G、4G、5G 等通信网络。公司将加强政策研究，积极把握相关政策机遇。谢谢！

**14、问：武汉凡谷现在面临的最大的竞争对手是有哪些？请简述一下，谢谢！**

答：您好！公司的友商包括大富科技、灿勤科技等。谢谢！

**15、问：请问贾董，昨日国新办举行国务院政策例行吹风会。工信部副部长表示“将进一步加大工业互联网、5G、千兆光网等规模化部署，鼓励工业企业内网外网改造。构建工业基础算力资源和应用能力融合体系，加快部署工业边缘数据中心，推动“云边端”算力协同发展。加大高性能智算供给，在算力枢纽节点建设智算中心。特别是鼓励大型企业集团、工业园区建立各具特色的工业互联网平台。”请问公司在“5G+工业互联网”方面有哪些布局？未来能否乘着政策东风扭转业绩下滑的颓势？**

答：你好！在“新基建”大潮下，5G、工业互联网等新技术将为传统产业、传统企业的高质量发展赋能，加快其转型升级。公司一直高度重视新产品与新技术的开发与运用，将持续跟踪 5.5G、6G 技术发展动态，竭力满足客户需求，努力做好相关的预研及技术储备，为公司未来发展创造良好的条件。谢谢！

**16、问：请问公司在未来几年的发展战略和目标是什么？**

答：您好！公司将继续秉持创新、协作的精神，不断完善企业管理体系，聚焦客户需求，持续跟踪 5G-A、6G 技术发展动态，完善技术路线与研发方向，提升企业的核心竞争力。在滤波器等射频器件业务方面，公司将继续稳固现有客户资源，实现产品交付的不断升级，持续为客户创造价值；在陶瓷封装管壳等新业务方面，不断开拓客户资源，打造质优产品，为新产品的研发及量产提供各种资源及支持，确保公司良性发展。谢谢！

**17、问：今年一季度业绩预期收益增加还是减少呢？**

答：您好！公司第一季度报告将于 4 月 24 日在巨潮资讯网披露，请您届时查阅。谢谢！

**18、问：李总您好！烦请介绍下公司创投方面的华业聚焦近年来的发展情况，旗下有哪些知名的投资项目，以及有哪些项目即将或已进入 IPO 阶段，谢谢！**

答：您好！平潭华业聚焦二号股权投资合伙企业系公司与深圳市恒信华业股权投资基金管理有限公司共同出资设立的股权投资基金。2023 年度聚焦二号对外投资设立的子基金长沙华业高创、苏州深信华远全部或部分处置了其投资的三个项目深圳市豪鹏科技有限公司、四川神光石英科技有限公司、苏州纳芯微电子股份有限公司。感谢关注！

**19、问：公司陶瓷封装相关产品是否已经取得突破？客户及出货量的目标为何？是否达成相关计划及目标？**

答：您好！2023 年度，公司完成多款 HTCC 封装管壳样品的开发及送样，并取得阶段性进展，部分 HTCC 封装管壳在红外、光通信等客户领域开始批量交付，产品性

能和品质已得到客户认可。谢谢！

**20、问：公司在 2023 年度的主要收入来源是什么，产品或服务的销售情况如何？**

答：您好！公司的主要业务是从事射频器件和射频子系统的研发、生产、销售和服务，主要产品为滤波器、双工器、射频子系统，应用于 2G、3G、4G、5G 等通信网络。谢谢！

**21、问：公司会参加在南京召开的 6G 大会吗？**

答：您好！公司届时会参加本次大会。谢谢！

**22、问：公司在 2023 年度的研发投入占比是多少，请问有哪些新的技术或产品正在研发中？**

答：公司 2023 年度研发投入占比 8.41%；公司主要研发项目请查阅披露的 2023 年年报。谢谢！

**23、问：请具体介绍下公司在已有技术、产品、客户的领域如何持续深耕和保持发展？如何在新的领域取得突破？深度思考和战略为何？志存高远的目标和机会在哪里？**

答：您好！公司是移动通信射频器件行业内的龙头企业，公司的核心竞争优势在于专业化产品研发平台、纵向集成一体化制造体系、优秀的客户协作能力等方面。公司将继续秉持创新、协作的精神，不断完善企业管理体系，聚焦客户需求，持续跟踪 5G-A、6G 技术发展动态，完善技术路线与研发方向，提升企业的核心竞争力。在滤波器等射频器件业务方面，公司将继续稳固现有客户资源，实现产品交付的不断升级，持续为客户创造价值；

在陶瓷封装管壳等新业务方面，不断开拓客户资源，打造质优产品，为新产品的研发及量产提供各种资源及支持，确保公司良性发展。谢谢！

**24、问：武汉凡股的长期投资价值在哪里呢？毫米波雷达什么时候商用？**

答：您好！公司是移动通信射频器件行业内的龙头企业，公司的核心竞争优势在于专业化产品研发平台、纵向集成一体化制造体系、优秀的客户协作能力等方面。公司将继续秉持创新、协作的精神，不断完善企业管理体系，聚焦客户需求，持续跟踪 5G-A、6G 技术发展动态，完善技术路线与研发方向，提升企业的核心竞争力。在滤波器等射频器件业务方面，公司将继续稳固现有客户资源，实现产品交付的不断升级，持续为客户创造价值；在陶瓷封装管壳等新业务方面，不断开拓客户资源，打造质优产品，为新产品的研发及量产提供各种资源及支持，确保公司良性发展。谢谢！

**25、问：你的回答是业绩不乐观的表现吗？预增预减都不敢说呀！**

答：您好！上市公司开展投资者关系管理活动，应当以已公开披露信息作为交流内容，不得以任何方式透露或者泄露未公开披露的重大信息。请您理解。公司第一季度报告将于 4 月 24 日在巨潮资讯网披露，请您届时查阅。谢谢！

**26、问：公司目前有没有新的利润增长点？**

答：您好！在滤波器等射频器件业务方面，公司将持续跟踪 5G-A、6G 技术发展动态，完善技术路线与研发方



向，推出有竞争力的产品，持续为客户创造价值；在陶瓷封装管壳等新业务方面，公司将不断开拓客户资源，打造质优产品，为新产品的研发及量产提供各种资源及支持，为公司提供新的利润增长点。谢谢！

**27、问：请问公司在 2023 年度的市场份额和行业地位有何变化？**

答：您好！公司在业内处于龙头地位，目前竞争格局比较稳定。谢谢！

**28、问：公司在 2023 年度的资产负债率请问是多少，财务状况是否稳健？**

答：公司在 2023 年度的资产负债率为 15.85%，在业内处于较低水平；目前公司经营正常，资产充足，财务状况稳健，现金流充裕。谢谢！

**29、问：4 月 16 至 18 日在南京召开世界 6G 大会，公司会参加吗？**

答：您好！公司届时会参加本次大会。谢谢！

**30、问：今年有没有并购重组方面的考虑？**

答：您好！未来如果有合适的机会，公司会在充分评估风险和收益的前提下谨慎地进行收购并购，力争给全体股东带来更多的回报。谢谢！

**31、问：公司是否参加 4 月 16 在南京召开的世界 6G 大会？**

答：您好！公司届时会参加本次会议。谢谢！

**32、问：武汉凡谷在 2023 年度的国际市场表现如何，公司有没有新的市场拓展计划？**

答：您好！2023 年度公司在技术、成本、交付、质量、服务等方面持续努力，在为客户创造价值的同时保持公司稳定的发展。2024 年，在滤波器等射频器件业务方面，公司将继续稳固现有客户资源，实现产品交付的不断升级，持续为客户创造价值；在陶瓷封装管壳等新业务方面，不断开拓客户资源，打造质优产品，为新产品的研发及量产提供各种资源及支持。谢谢！

**33、问：武汉凡谷在 2023 年度的数字化转型和智能化升级有哪些成果？**

答：您好！公司积极打造自动化、智能化、数字化、信息化的智能工厂，通过运用大数据和智能化设备，搭建内部生产经营的信息化管理平台，助力公司实现数字化转型升级。谢谢！

**34、问：请问公司对于 2024 年度的业绩预期和经营目标有何规划和展望？**

答：您好！公司将继续秉持创新、协作的精神，不断完善企业管理体系，聚焦客户需求，持续跟踪 5G-A、6G 技术发展动态，完善技术路线与研发方向，提升企业的核心竞争力。在滤波器等射频器件业务方面，公司将继续稳固现有客户资源，实现产品交付的不断升级，持续为客户创造价值；在陶瓷封装管壳等新业务方面，不断开拓客户资源，打造质优产品，为新产品的研发及量产提供各种资源及支持，确保公司良性发展。谢谢！

**35、问：公司在 2023 年度的供应链管理策略是什么，**

	<p><b>有无应对市场波动的措施？</b></p> <p>答：您好！公司重视供应链管理，有效管理供应链风险，建立全面的风险评估体系，整合内部资源，完善经营管理体制，保持供应链的灵活性以适应快速变化的客户需求。公司也开发了数字化供应链管理工具，如供应链管理软件 and 数据分析工具，帮助公司监控供应链活动，通过预测分析优化决策，以构建弹性、高质、高效的供应链。谢谢！</p> <p><b>36、问：请问公司在 2023 年度的客户服务和售后支持有哪些改进？</b></p> <p>答：您好！2023 年度公司在技术、成本、交付、质量、服务等方面持续努力，在为客户创造价值的同时保持公司稳定的发展。谢谢！</p> <p><b>37、问：公司在 2023 年度的员工结构和人才发展战略上，请问有哪些调整？</b></p> <p>答：您好！人才是公司发展的基石，2023 年公司继续沿着人力资源战略规划目标，精干组织架构，加强关键核心人才储备，强化绩效评价机制，持续提升公司发展动力。2023 年公司新引进的人才主要涉及市场、技术方面。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 04 月 12 日