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：2026-04

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	Citi Research、HSBC Global Research、中国国际金融股份有限公司、中国保险保障基金有限责任公司、平安基金管理有限公司、Point72 Asset Management、长江证券股份有限公司、南方基金管理股份有限公司、银河基金管理有限公司、平安养老保险股份有限公司、富国基金管理有限公司等 106 家机构
时间	2026 年 10 月 28 日
地点	电话会议
上市公司接待人员	董事会秘书：卢信
投资者关系活动主要内容介绍	**第一部分：介绍公司三季报业绩情况** 2026 年前三季度，公司实现营业收入 65.42 亿元，同比增长 1.24%；归属于上市公司股东的净利润 4.68 亿元，同比略降 3.79%，扣除汇兑损益影响后同比增加 12.76%；综合毛利率 21.53%，与去年基本持平。 从收入端看，每年三季度是消费电子传统旺季，但同比去年有所下降，是因为北美大客户部分新机型的发布节奏有所变化，相关订单交付相应顺延。 从利润端看，公司外币收入占比较高，主要是受到短期人民币

	汇率波动影响，前三季度对利润的影响超过 8000 万。 总体来说，公司基本盘保持稳固，天线、无线充电、精密结构件等成熟业务维持行业领先；第二增长曲线业务持续推进，卫星通信、MLCC、导热散热等业务的贡献逐步提升；此外，公司继续保持在基础材料、基础技术和新业务上的研发投入。今年 9 月底，公司完成对 MLCC 业务主体益阳信维电科的收购，战略路径进一步向产业链上游核心材料、元件及模组延伸。 **第二部分：问答环节** **1. 请问公司在卫星通信方面有什么新的业务进展？** 卫星通信方面，近期公司已经开始为客户的智能驾驶出租车提供车载星链终端设备零部件，是未来全新的增量部分。原有相控阵天线、高频高速连接器及线缆业务继续保持领先地位，预计卫星通信业务对公司的贡献和占比将进一步提升。 **2. 公司“1+3+N”战略中，关于端侧 AI 有何规划和进展？** 公司此前持续拓展端侧 AI、智能硬件方面的业务合作，近期即将迎来对北美新客户的新品交付，预计四季度开始陆续批量生产交付。公司为客户多款终端产品都有提供包括天线、精密结构件等产品。后续，公司将紧密围绕客户需求，继续积极投入资源进行研发和业务合作，争取为客户提供更多高价值解决方案。 **3. 可否请公司简单介绍下散热业务，是液冷散热吗？** 导热散热方面，公司的液态金属复合材料适配先进封装及算力芯片散热需求，已切入多家北美新客户 AI 硬件供应链，正推进“TIM 材料+芯片封装散热片”一体化方案验证。TIM 材料方面，公司主要

	做的是 TIM1,在国内厂商具有较强稀缺性与竞争壁垒，力争打破海外厂商的垄断。 **4. 想请公司展望一下 MLCC 业务的发展前景，以及益阳信维电科的业绩情况？** 公司将高端 MLCC 作为向产业链上游核心元件延伸的重要抓手，并对该业务的未来抱有乐观预期，主要有两方面原因：一是 AI 服务器需求增长带来的价值和数量的变化，这是总量的扩张；二是多家国内头部客户国产替代需求正处于窗口期，这是结构性机会。 目前，高端 MLCC 仍处于供不应求的状态。公司正在扎实推进产能建设、客户认证与批量交付。收入层面，益阳信维电科同比去年已实现数倍增长；利润层面，预计随着量产扩大和收入增长，益阳信维电科即将实现扭亏转盈。MLCC 业务的切入是公司极其重要的一次战略布局，公司有信心未来会具备与国际一流厂商竞争的实力。 **5. 公司怎么看待战略转型期间，业绩的增长问题？** 首先，公司业绩占比最高的是手机等消费电子业务，这部分业务受行业环境影响，面临一定压力，但整体基本盘保持稳固，天线、无线充电、精密结构件等成熟业务维持行业头部地位。 第二增长曲线业务持续推进，卫星通信、MLCC、导热散热等业务的贡献逐步提升；但新业务的业绩贡献仍需时间进一步兑现，暂时未能完全弥补消费电子业务面临的压力，带动整体增长。 此外，公司保持在基础材料、基础技术和新业务上的研发投入，研发费用持续增长，为未来博取增长空间；同时进行了有效控费，提升运营效率。 长远来看，公司需以极强的战略定力进行新业务拓展，紧密结

	合 AI 时代的发展趋势，寻找新的增长来源。随着第二增长曲线的落地与放量，公司预计业绩将逐步改善。
附件清单（如有）	
日期	2026-10-28