

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：2025-001

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 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 4 月 11 日（周五）下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长 贾雄杰 2、董事兼总经理 李明 3、财务总监 范志辉 4、副总经理兼董事会秘书 彭娜 5、独立董事 卢彦勤
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、投资武汉光钜微电子是否已经完成，持股比例是多少？</b></p> <p>您好！公司于 2025 年 3 月 12 日召开了第八届董事会第八次（临时）会议，审议通过了《关于对外投资暨关联交易的议案》，同意公司以增资形式向武汉光钜微电子有限公司投资人民币 10,000 万元，其中人民币 1,120.6806 万元计入武汉光钜微电子有限公司的注册资本，其余人民币 8,879.3194 万元计入武汉光钜微电子有限公司的资本公积金。本次投资完成后，公司持有武汉光钜微电子有限公司 5.9206%的股权。2025 年 3 月 25 日，公司已按照协议约定支付了上述投资款。公司将严格按照相关规定，就上述对外投资的进展事宜，及时履行信息披露义务。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。谢谢！</p>

## 2、公司股价什么时候上 20？

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！

## 3、高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。

您好！展望 2025 年，全球政治经济环境仍然复杂严峻。全球 RAN 市场方面，根据市场研究公司 Dell’Oro Group 的预测，在经历了持续低迷的市场状态后，2025 年全球 RAN 市场有望出现改善，出现止跌企稳。国内方面，三大运营商资本开支较 2024 年有所下降。同时，2025 年政府工作报告首次将 6G 技术纳入我国未来产业培育核心框架；我国工业和信息化部亦宣布 2025 年将推动信息通信业实现三个“升级”，即网络演进升级、融合应用升级、创新能力升级，完善“双千兆”网络升级政策，打造 5G 应用“扬帆”和“5G+工业互联网”升级版，加大 5G 演进和 6G 技术创新投入，适时扩大电信业务开放，推动信息通信业持续健康发展。感谢您的关注！

4、贾董你好，公司近年提出“拓展非通信领域”计划，目前在新兴市场（如卫星通信、物联网、汽车电子）的突破进展如何？未来 3 年哪些领域将成为增长主力？

您好！公司微波 long-haul 系列产品已实现全频段认证转产并开始逐步批量交付。微波卫星通信产品作为微波重点应用领域，部分产品实现量产批量交付。谢谢！

5、公司 a 股上市多年，已经是一家老牌上市公司，但贵公司各项经营指标多年来保持稳定，而从事领域近年来出现了大量优秀公司，竞争越来越激烈，公司未来有没有一些新的具备竞争力的产品推出？公司未来营收及利润有无计划？6g 方面我们有哪些具体措施参与？

您好！公司聚焦于宽频技术、多 T 多 R 技术、钣金滤波器技术等，从设计到生产全面攻克，争取获得更多市场份额，承接更多研发项目，并持续开展 5G-A、6G 技术储备及研究工作。谢谢！

#### 6、贵公司近期有没有收购计划

您好！公司如有收购事项，会按照相关法律法规要求及时披露相关公告。谢谢！

7、高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

您好！公司将密切关注行业动态和技术发展趋势，持续投入研发资源，推动企业技术创新和产品迭代升级，保持技术的前瞻性和领先性，提升企业核心竞争力。另外，公司将充分发挥企业竞争优势和深度协同效应，巩固现有客户资源，不断开拓新客户资源，在为客户创造价值的同时保证公司良性发展。除此之外，公司将加快新业务布局及落地，在陶瓷封装管壳方面持续发力，竭力提升其发展速度和经济效益。谢谢！

#### 8、业绩大幅下滑，有何应对措施

您好！2025 年公司将重点开展以下工作：1、密切关注行业动态和技术发展趋势，持续投入研发资源，推动企业技术创新和产品迭代升级，保持技术的前瞻性和领先性，提升企业核心竞争力。2、充分发挥企业竞争优势和深度协同效应，巩固现有客户资源，不断开拓新客户资源，在为客户创造价值的同时保证公司良性发展。3、加快新业务布局及落地，在陶瓷封装管壳方面持

续发力，竭力提升其发展速度和经济效益。 谢谢！

**9、高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。**

您好！公司所处的射频器件制造业位于通信产业链的上游，交付的产品经过设备集成商的集成后最终安装于移动通信运营商投资建设的移动基站中，而移动通信基站属于通信网络的基础设施，其投资规模和速度与各国对通信产业的支持力度息息相关，所以射频器件制造业的行业规模最终取决于通信网络的建设速度和各国的支持力度。详细内容见 2024 年年度报告“第三节一、报告期内所属行业情况”。感谢您的关注！

**10、李总你好，作为深耕通信器件领域 30 余年的管理者，您认为未来行业最大的颠覆性风险是什么（如技术路线变革、替代材料出现）？武汉凡谷的应对预案是什么？**

您好！公司存在对移动通信运营商资本支出依赖形成的行业周期性风险、客户相对集中及市场竞争风险、研发风险、宏观环境风险、原材料价格波动风险、汇率风险等，详细内容见 2024 年年度报告“第三节 十一、(四)公司面临的风险和应对措施”。2025 年公司将重点开展以下工作：1、密切关注行业动态和技术发展趋势，持续投入研发资源，推动企业技术创新和产品迭代升级，保持技术的前瞻性和领先性，提升企业核心竞争力。2、充分发挥企业竞争优势和深度协同效应，巩固现有客户资源，不断开拓新客户资源，在为客户创造价值的同时保证公司良性发展。3、加快新业务布局及落地，在陶瓷封装管壳方面持续发力，竭力提升其发展速度和经济效益。谢谢！

**11、公司近期有回购计划吗？**

您好！公司如有回购事项，会按照相关法律法规要求及时披露相关公告。谢谢！

12、怎么没有人啊

感谢您的关注，谢谢！

13、董事长你好，灿勤科技（688182）的介质滤波器已进入华为 5.5G 供应链，而武汉凡谷仍以金属腔体滤波器为主，公司是否计划调整技术路线？

您好！公司对应的产品（如多频多通道滤波器）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！

14、董事长，请问 23 年，24 年公司盈利能力比 22 年连续下滑，是什么原因？后续将如何发展？

由于全球经济形势仍面临一系列困难和挑战，全球运营商资本开支放缓，国内方面，三大运营商资本开支同比下滑约 5.4%。到 2024 年 6 月 6 日，我国 5G 商用已满五年，国内 5G 规模建设步入平稳期。所以公司的业绩出现了一定程度的下滑。

2024 年公司成功突破某印度新客户，实现了订单交付。另外，某全球知名的移动通信设备集成商对公司进行了供应商 QSA 与 QPA 导入审核，为后续公司进入其供应商资源池奠定了良好基础，公司为其定制研发的产品正处于送样认证阶段。

面对上述机遇与挑战，2025 年公司将重点开展以下工作：

1、密切关注行业动态和技术发展趋势，持续投入研发资源，推动企业技术创新和产品迭代升级，保持技术的前瞻性和领先性，提升企业核心竞争力。

2、充分发挥企业竞争优势和深度协同效应，巩固现有客户资源，不断开拓新客户资源，在为客户创造价值的同时保证公司良性发展。

3、加快新业务布局及落地，在陶瓷封装管壳方面持续发力，竭力提升其发展速度和经济效益。谢谢！

**15、针对贵司股价持续下跌，贵司有什么应对措施？**

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。未来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！

**16、针对 5.5G 要求的更高频段（如 7GHz-24GHz），武汉凡谷的陶瓷滤波器在介电常数（ $\epsilon \geq 40$ ）和 Q 值指标上是否达标？实验室样品何时能送样头部客户测试？**

公司根据客户的要求进行产品研发。感谢您的关注！

**17、各位领导好，如果说 2024 年受宏观经济的影响公司业绩承受压力的话，那么今年在贸易战的影响下，占公司营业额 4 成的出口贸易是否会面临更大的损失，公司如何应对？**

您好！目前公司直接出口至美国的产品营业收入占比较小，公司将继续密切关注关税政策动向，并与客户保持沟通，加快越南生产基地批量生产进程，积极寻求多种策略以应对挑战。谢谢！

**18、贵公司外销单中对美国出口占比如何？中美贸易摩擦关税升级对贵公司有无影响**

您好！目前公司直接出口至美国的产品营业收入占比较小，公司将继续密切关注关税政策动向，并与客户保持沟通，加快越南生产基地批量生产进程，积极寻求多种策略以应对挑战。谢谢！

**19、境外收入主要包括哪些国家，有没有美国？**

您好！公司的主要客户为全球知名的移动通信设备集成商，其采购公司的产品后，根据业务需要在全球范围内配置。目前公司产品直接出口至墨西哥、波兰、爱沙尼亚等国家。目前公司直接出口至美国的产品营业收入占比较小。谢谢！

**20、领导，您好！我来自四川大决策。请问公司研发投入占营业收入的比重为 9.09，较上年同期上升 0.68 个百分点。在研发投入增加的情况下，公司在未来一年内有哪些具体的研发成果转化计划？这些计划将如何帮助公司提升产品竞争力和市场份额？**

您好！公司将继续贯彻落实技术领先战略，始终紧跟射频通信行业的滤波器技术革新脚步，针对不同客户的定制化要求，持续开展产品迭代升级和新产品开发工作，在小金属腔滤波器、介质多模滤波器、天线滤波器以及多通道、高难度、高互调的研发和生产制造领域形成独特的差异化竞争格局。谢谢！

**21、公司陶瓷封装的业绩大概情况能介绍一下吗？**

您好！2024 年，公司持续开拓陶瓷封装管壳相关市场，陶瓷封装管壳销售额同比实现较大增长，产品体系进一步丰富，已完成数款高密度互联（HDI）陶瓷封装的样品开发，部分型号已小批量交付。同时公司先进电子陶瓷生产工艺流程体系日趋完善，批量制程得到进一步优化，多项核心技术已陆续转化为实际生产力，多款批量产品稳定持续交付。谢谢！

**22、今年陶瓷封装业绩预测多少？**

您好！2024 年，公司持续开拓陶瓷封装管壳相关市场，陶瓷封装管壳销售额同比实现较大增长，产品体系进一步丰富，已完成数款高密度互联（HDI）陶瓷封装的样品开发，部分型号已小批量交付。同时公司先进电子陶瓷生产工艺流程体系日趋完善，

	<p>批量制程得到进一步优化，多项核心技术已陆续转化为实际生产力，多款批量产品稳定持续交付。谢谢！</p> <p><b>23、董事长：请问如何看待贵公司最近的股价波动？</b></p> <p>您好！我们对股价问题不便发表意见，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，具体买卖还需要各位投资者依据个人判断，谨慎操作，注意投资风险。未来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！</p> <p><b>24、高管您好，请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？</b></p> <p>谢谢。</p> <p>您好！由于全球经济形势仍面临一系列困难和挑战，全球运营商资本开支放缓，公司 2024 年度营业总收入为 148,239.57 万元，降幅 6.63%，归属于上市公司股东的净利润为 5,324.73 万元，较上年下降 36.72%。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 4 月 11 日