

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

2020 年度网上业绩说明会投资者关系活动记录表

编号：2021-04

| | |
|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 2021年5月11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 | 2021年5月11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：毛大栋 董事会秘书：杨明辉 证券事务代表：卢信 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>公司于2021年5月11日(星期二)下午15:00—17:00在全景网采用网络远程方式举行2020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2020年度网上业绩说明会。2020年，公司实现营业收入639,363.83万元，较上年同期增长24.53%；归属于上市公司股东的净利润97,240.63万元，较上年同期减少4.66%。近几年，公司全面深入做材料，深化“材料-->零件-->模组”</p> |

的一站式能力，以材料驱动业务发展，已经搭建了磁性材料、高分子材料、功能复合材料、陶瓷材料等核心材料平台，逐步形成材料带动产品的核心竞争力。从业务发展来看，报告期内，公司无线充电、5G 天线等业务快速成长，EMI/EMC 业务稳步增长，LCP、UWB、BTB/RF-BTB 等新业务处于投入期，整体生产经营保持柔性、平稳、向好的发展势头。现在欢迎大家积极提问。谢谢大家。

二、 问答环节

问题：请问公司后续营收增长主要在哪几个方面？

最近几年我们投入了很多在新业务的拓展上，较过去业绩的高速增长而言，相对进入了一个储备发展期，也处在一个转型的阶段，这两年的业绩增长平缓一些。自身的发展思路在转型，业务也在转型。过去的发展思路更侧重“零件—模组”，现在更注重“材料—零件—模组”一体化，对材料的投入对我们的未来发展至关重要。

业务方面近两年投入较多在新的事业部建设，布局了 LCP 天线及模组、UWB 模组、BTB/RF-BTB、被动元件等新业务，这些新的业务将作为公司的中长期增长点目标而积极推进。短期可见的增长点，公司的无线充电、5G 天线、EMI/EMC 精密器件以及连接器业务将保持一个快速的增长，同时新业务的慢慢培育，拖累也在变小，逐步会开始正向贡献，整体经营业绩预计会保持向好趋势。从更长远看，如果新业务的量起来了，公司的整体发展应该更快一些。

问题：公司准备发力被动元件，请介绍一下被动元器件的发展目标和规模？将来投产会不会有行业产能过剩的风险？

公司在被动元件领域规划很长时间了，已切入电阻产品业务，未来将逐步拓展其他被动元件领域。全球被动元件目前主要被海外厂商垄断，存在巨大国产替代需求，公司也做了充分的调研与准备工作。目前该业务还在起步期，公司会稳扎稳打，做大做强公司被动元件业务。

问题：请问公司在提升管理能力上，有什么新举措，是否有引入外部优秀人才增强团队实力？

公司重视团队建设及人才培养，坚持股权激励和信维合伙人文化，会结合自身发展特征，尝试更多元的激励手段，不断丰富激励措施。过去，我们已经吸引了许多优秀人才加入信维大家庭；未来，也将持续吸引优秀人才，壮大团队实力。

问题：请问今年人民币汇率、大宗商品及原材料上涨是否会对公司成本产生进一步影响，公司有什么应对措施？

人民币汇率波动以及大宗商品价格上涨等受全球经济形势、货币政策等宏观因素影响，是公司日常经营中需要长期考虑的运营风险，公司会谨慎采取外汇衍生产品、锁汇等方式来尽可能降低汇率波动等带来的影响，维持公司的日常稳定经营。

问题：请问公司 LCP 已批量出货了吗？产线建设进度如何？

公司具备为客户提供从 LCP 材料到 LCP 天线、LCP 模组的一站式解决方案的能力。已向部分客户供应 LCP 产品，目前这块业务的销售额还较小，正在为国内外客户配套新的 LCP 项目开发，并积极拓展北美客户的 LCP 产品应用，后续公司还要加大对客户的拓展力度，未来将逐步贡献。整体产线的投资建设，公司会根据客户需求及项目进度决定各项业务的投入扩产情况。

问题：2020 年毛利率下滑较多，请问主要原因是什么？今年的毛利率是否会比去年高？

2020 年公司毛利率下降的因素包括：1) 公司加大新业务的拓展力度，例如 LCP、BTB/RF-BTB、车载无线充电等，新业务还在起步阶段，毛利率还没起来，对整体毛利率有所拖累。2) 公司无线充电业务增长迅速，收入占比增加，该业务的毛利率相比于公司整体毛利率较低。3) 公司身处消费电子行业，产品季节性降价是常见现象，公司也将持续优化工艺、加大材料及零部件的自制等方式来降

低产品成本，优化产品毛利率。公司新业务正在加紧拓展，2021年毛利率预计将保持稳定，一方面是公司加大材料与零部件的自制，另一方面持续优化工艺，此外，部分新业务对今年也逐步有所贡献。

问题：公司的非公开发行目前进展到哪一步？大概什么时候能够完成？如果公司的定增项目因市场等原因未果，公司的三个募投项目是否会自筹资金进行？

公司会在批复有效期内遵照法律法规及市场情况选择合适的时机开展发行事宜，相关情况请留意公司公告。定增仅为公司融资方式之一，本次拟募投项目包括无线充电模组、5G天线及天线组件、射频前端器件，公司会根据客户的需求以及项目进度以自有资金投入扩产。

问题：目前公司的射频前端项目进展如何？

公司的主要思路是以滤波器为突破口，布局射频前端。目前射频前端相关业务已形成销售，部分产品实现了对国内客户的小批量送样，产品得到部分ODM厂商和品牌厂商的认可，收入规模相对较小。下一步公司还将继续加大对滤波器产品型号的开发及客户的拓展。这一块的投资金额比较大，产品技术难度也较大，拓展相对会慢一些。公司后续将根据自身的战略规划以及整体的经营进展实施各项目进展。

问题：能否介绍一下BTB的发展目标？

公司BTB业务发展迅速，目前主要由日本厂商垄断，公司已打破海外厂商垄断，将不断扩大产品规模与应用领域，努力成为BTB行业的领导者。

问题：请问公司对UWB产品制定的发展规划？

UWB市场空间很大，公司已做好技术储备及专利布局，与NXP合作共同推进UWB应用，重点推广IOT领域的应用，正在和一些一

线科技厂商联合开发 UWB 应用。

问题：请问公司现在在汽车电子领域有哪些布局，是否已经有合作的厂商和产品供应？

答：目前公司主要以车载无线充电发射端实现汽车业务的布局，已有合作厂商及产品供应，后续也会争取天线、传感器等业务进入汽车领域。

问题：公司在天线领域和同行相比有哪些优势呢？

答：公司一直加大对基础材料和基础技术的研究和投入，在天线方面公司已为客户提供 LDS 工艺和以 LCP、MPI 为基材等各类天线，并为客户提供从材料到模组一站式射频整体方案，材料领域优势明显，部分产品处于世界领先水平。

问题：2021 年发展展望加快 5G 毫米波天线的产品落地，请问公司预计什么时候产品能落地？

答：公司已经具备 5G 毫米波天线的技术能力，今年正在向客户推广，业务的放量主要取决于客户的大规模应用。

问题：根据季度报告，一季度产品毛利率大幅下降到 20%左右。导致毛利下降的原因？上半年毛利率水平？

公司 2021 年第一季度毛利率较低，一方面由于公司加大新业务的拓展力度，例如 LCP、BTB/RF-BTB 等，新业务还在初期，毛利率还没起来，对整体毛利率有所拖累。另一方面公司部分增长较快的业务，其毛利率相对于整体毛利率较低一些。后续还需要加快新业务的推进。一般上半年是消费电子行业的淡季，下半年的毛利率指标将好于上半年，全年与去年相比毛利率预计保持稳定。

问题：请问最近印度及其它国家暂停批准中国 WiFi 模组进口，而公司境外收入占比高达 70%以上，这样对公司未来季度业绩冲击是否会很大？公司怎么应对类似的问题？公司是否有出口印度的天线模

组产品？

公司未有直接出口印度的天线产品。上述情况未对公司产生冲击。

问题：华为手机业务的变化，对公司业务的影响？公司的对策？据网络相关数据，由此造成的中高端手机空白由三星、苹果填补，有没有给公司带来业务增量？

公司坚持大客户战略，覆盖了全球多家知名科技厂商客户。国内通讯设备客户对公司业务经营影响较小。公司也积极调配资源，扩大现在产品在客户的供应份额，也加快新业务的拓展步伐，公司在上述国际大客户的项目进展顺利。

问题：2020 年年报披露，存货变动较大，发出商品 8.3 亿，开发产品 5.7 亿，公司解释主要是将员工住宅用地的土地使用权重分类过来导致，请问发出商品中土地使用权重占多少，销售产品占比多少？

2020 年度，公司存货中的开发产品为员工住宅用地的土地使用权重分类过来，包括土地使用权账面价值及土地契税。发出商品不包括土地使用权。公司根据相关规定，本年度执行新收入准则，在首次执行准则时对年初以及本年度财务报表的存货相关项目进行了调整。

问题：公司年报中前五大客户是按终端划分还是按公司发货的收货方划分？

是按交易对象划分的。

问题：请问公司股权激励费用，是计入管理费用还是销售费用？

公司股权激励费用主要计入管理费用，同时有一部分计入研发费用。

| | |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>问题：既然公司的布局已经不仅仅是射频端，为何年报统计的还是所有产品都是射频端，显示的毛利率也是所有产品的平均毛利，为何不分类？</p> <p>目前公司的业务主要根据不同客户的个性化需求，提供多元化、一体化的定制化解决方案，许多产品都需要多部门、多产品线的相互配合来完成，公司产品还是集中在泛射频范畴，待公司有其他类别的产品形成规模销售时，公司会及时分类披露。</p> <p>问题：公司 20 年上半年境内销售 10 亿，下半年下滑到 7 亿多，19 年境内就销售 10 亿，同比/环比都下滑严重？</p> <p>公司 2020 年境内收入为 17.45 亿元，2019 年为 16.17 亿元，仍有小幅增长，没有出现同比、环比严重下滑的情况。上、下半年收入不同是因为受消费电子厂商新产品发布时点及销量的影响而有变化。</p> <p>问题：无线充电在 IOT 领域目前除了牙刷还有其它应用吗？</p> <p>无线充电的应用很广泛，例如电动牙刷、穿戴类产品、音箱、家居报警器、汽车钥匙等多类 IOT 产品上均有应用。</p> <p>问题：公司收购了聚永昶吸收人才和技术加速扩产电阻，那么是否也会再收购一家有电容相关企业加快该产品线建设？？</p> <p>我们一直在寻找优秀的企业标的，如有与公司战略协同高的优秀资产，我们会考虑。</p> |
| 附件清单 (如有) | |
| 日期 | 2021-05-11 |