

证券代码：301577

证券简称：美信科技

## 广东美信科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>线上调研</u>
参与单位名称及人员姓名	淡水泉 中加基金 博时基金 景顺长城 东吴基金 华金证券研究所 上海人寿 中邮证券 华富基金 曹阳 吕航 张朱霖、廖常青、万丽 研究部 张浩佳 曾晓婷 方军平 吴文吉、周莹、周晴 傅晟
时间	2024年4月26日
地点	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 王丽娟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董事会秘书王丽娟女士向投资者介绍了公司的基本情况、最新业务进展及未来发展方向，并与投资者就公司相关情况展开了详细沟通与交流。</p> <p>交流主要内容如下：</p> <p><b>1、关于您提到公司研发的一体成型电感 5 月开始量产，是小批量的生产？还是要等到公司募投项目完工后，才能大批量投产？</b></p> <p><b>【回复】</b></p> <p>关于一体成型电感我们运用的是目前最新的工艺结构生产，组建了一个专门的团队负责此项目。主要针对中高端市场，具有结实牢固、磁路封闭、良好的磁屏蔽性和 EMI 性能、低损耗、低阻抗等特点，主要用于电源转换模块、汽车电子、消费电子、AI 算力模块等领域，相比基础的片式电感应用领域更广，精密度更高。今年 4 月已经将产线建立起来，目前还在设备调试的一个阶段，5 月份</p>

开始量产。

**2、关于公司海外布局，有哪些新的进展，看到公司在香港是有布局的，请问海外布局是因为满足客户的需求还是什么原因？**

**【回复】**公司考虑去东南亚设厂，主要的原因一方面是现有海外客户的需求；另一方面是在东南亚设立生产基地，除满足现有客户需求外，还可以给当地通信及汽车厂商配套服务，覆盖当地市场，同时拓展海外市场，实现全球布局。目前也越来越多的中国企业在越南、泰国等东南亚国家设厂。根据我们月初去东南亚实地考察了解的现实情况，目前东南亚设厂的成本要比我们国内高出不少，单单厂房租金就要比东莞高出一倍甚至两倍，而人工成本实际上也没有比东莞这边低很多。所以，我们考虑到那边去投资设厂的主要定位是自动化程度较高的产线，以中高端产品为主。

**3、网络变压器是个存量市场，未来增加的趋势是怎样的？公司在网变市场会有哪些增长机会？**

**【回复】**网络变压器的市场相对稳定，随着自动化工艺的突破，实现全自动化生产，将淘汰一些综合实力相对较弱的厂商，从而拉高进入门槛，市场份额逐步向美信等第一梯队的厂商聚集。此外，公司积极延伸新产品品类，6PIN的车规级网络变压器已实现量产交付，用于储能电池管理系统中。

**4、美信产品的下游是否有详细的划分？怎样看待公司产品 24 年发展趋势？**

**【回复】**美信目前有三个事业部，通信事业部、汽车电子事业部和电感事业部。

通信事业部主要产品是网络变压器，终端应用是路由器、交换机、服务器，其中服务器和交换机以千兆、万兆的中高端网络变压器为主，美信是行业内少数具备量产万兆以上网络变动器的厂商之一，2023 年中高端网络变压器占比达 80%。

汽车电子事业部主要产品是平板变压器、骨架变压器、谐振电感等功率元器件，主要应用在车载 OBC、DC-DC、矿机电源、服务器电源、工业电源等领域。

电感事业部主要产品是片式共模电感，主要应用在网络通信、安防领域，目前公司电容式 CHIP LAN 片式共模电感已在国内占据主要份额。

今年，我们仍逐渐往中高端的网络变压器去靠拢，就网络变压器来讲，我们可能在今年还是会有一定的压力，

	<p>因为整个通讯端的市场需求和价格方面还是存在一定压力，而功率磁性元件和电感有望成为新的业绩增长点。</p> <p><b>5、据了解公司是比特大陆的主要供应商，请问今年的总量有新增吗？是否有与其他矿机厂商合作？</b></p> <p><b>【回复】</b>公司主要为比特大陆提供矿机电源变压器，目前是该类器件的第一份额供应商。比特币的热度提升会要求算力不断提升，带动对矿机设备的需求和升级，进而会间接传导至对上游供应商器件的需求。比特大陆近期推出的最新款矿机是新机型的更迭代升级，算力更强，那么需要更大功率和高性能的变压器配套，从而提高我们产品的附加值。</p> <p>此外，比特大陆作为全球最大的矿机厂商，较其他矿机厂商有绝对的市场份额优势，同时，因为该类产品为定制件，从客户项目开始设计初期即与研发端紧密联接、测试、承认等，因此，客户对该类产品的供应商主要由美信及另一家厂商提供，客户有足够的产能保证，所以要求供应商约定排他条件。</p> <p><b>6、针对公司刚刚披露出的年报和一季报来看，公司的毛利率是有所下降的，请问对于今年全年的毛利率水平的展望是如何的？</b></p> <p><b>【回复】</b>毛利率主要是电感下滑的相对多一些，主要原因是该产品会替代部分传统网络变压器，所以必须有绝对价格优势，对能驱使客户有动力去替代新器件可能存在的风险。因此，各厂商为了巩固及扩大市场份额，不断顺应市场要求降价。</p> <p>但是我们为了应对价格的下调，会提前做好市场预判，不断进行工艺结构优化，在生产端持续导入自动化，提高产品良率，减少不良品。其次，我们在新产品研发设计的时候就会从是否有利于自动化生产的角度来考虑，减少不避要和耗费较大的工序；再者，采购会同研发不断做新材料替代，从而实现在采购端、生产工艺端、研发端等多维度的去把整个产品的成分进行优化，在客户端价格下调的同时，我们成本端也相应下调，在一轮轮的激烈竞争中仍然能保持竞争优势，获取更大的市场份额。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年4月26日

