

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：2024-02

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	2024年05月08日 线上参与信维通信2023年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024年05月08日
地点	“价值在线”平台(http://www.ir-online.cn/)
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：刘辛男 董事会秘书：卢信
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2024年5月8日（星期三）下午15:00—17:00在“价值在线”平台采用网络远程方式举行2023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2023年度网上业绩说明会。2023年是充满挑战的一年。全球经济错综复杂，地缘政治波折不断，行业内卷程度加深。公司需要在竞争中不断满足客户的高标准，严要求。面对挑战，我们秉持着“本分、客户满意、结果导向、追求极致、勇于担当”的企业核心价值观，回归经营本质，苦练内功，调整经营布</p>

局，围绕我们的使命，致力于通过对基础材料、基础技术的研究，创造出值得信赖的创新产品与解决方案，为客户创造价值。坚持技术驱动，培育第二增长曲线，实现公司的高质量、全球化发展。

长期以来，公司全体同仁肩负高度责任和使命，对战略实施、目标实现的方式达成共识，上下同欲、力出一孔。持续聚焦科技创新，推动企业数字化转型，为全体股东创造长期价值。现在欢迎大家踊跃提问。谢谢大家。

第二部分：问答环节

问题：公司 2023 年第四季度研发费用 2.27 亿，同比 2022 年第四季度的 1.53 亿大增，主要是增加在了哪些研发项目？

根据客户新项目开发需要，公司针对新型天线、高精度连接器、陶瓷材料等产品增加了研发投入。

问题：公司用于服务器的高速连接器具体指哪些产品？2023 年这方面的营收是多少？今年的预期是多少？

目前用于数据中心的连接器产品处于客户认证阶段，在完成客户认证后，会尽快实现销售。

问题：公司年报中，经销营收 6200 万，经销营业成本 9579 万，请问为什么成本营收倒挂？

电阻产品作为电子产业的基石，具有长深耕、长积累的特点，公司于 2021 年启动开展被动元件相关业务的拓展，虽已快速搭建了相应的电阻产业能力，并逐渐开始研究高端电阻产品，现在该领域更多是以台湾地区企业为主。近两年，公司作为新进入者在相关领域的营收规模不大，产品成本偏高，导致盈利水平不足。随着公司在中高端产品的研发投入，实现终端品牌客户的推广与销售，公司的竞争力会逐步显现，相信未来大陆企业在该领域的市占率会逐步提升，我们的毛利率也会逐步改善。

问题：公司 2023 年四季度营收意外下降，同时扣非亏损，而消费电子行业很多公司在去年第四季度业绩开始回升，请问主要原因

是苹果订单下降影响吗？华为订单是否增加明显？

公司是以研发为主的技术驱动型企业，我们产品的收入会滞后于研发的投入，我们关注企业的长期发展与增长，不同客户、不同产品线各季度有不同的表现，期待未来我们有长期的发展与进步。

问题：请公司对 2023 年业绩下滑，特殊时期结束后为什么没有 2022 年特殊时期的期间业绩好做出说明。并对 2024 年，公司是否能够盈利有所提升，远远高于 2022 年业绩水平做出说明。

公司一直在为增长目标努力，期待和相信 2024 年会有不错的增长。

问题：公司业务 2024 年是否有可能进入苹果手机供应链？

公司已有超过 10 年为苹果客户服务的经验。

问题：公司 mlcc 业务 2024 年是否能够量产？

MLCC 在 2024 年已实现部分产品的研发、生产与销售。

问题：请公司对近几年业绩下滑做出回应。如何解决？

近几年公司未实现更高业绩的增长，我们也在反思，同时公司持续加大研发投入，实现部分产品线的领先，期待 2024 年开始稳步增长。

问题：被动元器件市场广阔。公司布局被动元器件市场，目前已有电阻、电容。那后续是否会考虑进入电感市场，是打算收购还是自研？

自研和收购都在公司考虑范围之内。

问题：公司有计划墨西哥建厂，进一步供货特斯拉汽车电子产品吗？

应部分客户的要求，公司已在墨西哥建厂，计划于 2024 年下半年开始生产汽车、商业卫星、数据中心等相关零部件。

问题：在去年公司提出今年营收达到 100 亿大关。今年已经过去 5 个月了。就目前观察与判断，这个目标今年有没有调整或者改变呢？

公司健康、良性的发展是我们长期努力的目标。

问题：聚永昶 23 年亏损 1 亿，从收购到现在三年多，聚永昶大概什么时候可以实现盈利？

我们一直在做这方面的努力，相信今年开始会有好的改善。

问题：海南基地今年可能开始批量商业卫星发射，公司有什么计划赶上国内商业卫星大发展？有具体国内客户在接触吗？

商业卫星相关业务是公司第二增长曲线的重要组成部分。

问题：去年苹果业务出现滑坡，尤其是电脑，平板，可穿戴设备方面。就您目前观察，苹果今年在这些方面有没有业绩回暖的迹象呢？

是公司的重要客户，期待客户在各方面均有好的发展。为更好的服务客户，我们也在研发和产品线上做更多的投入，期待有好的回报。

问题：MLCC 工厂目前处在什么阶段？24 年会有销售额吗，预计多少？

目前，MLCC 产品已部分开始研发、生产与销售。MLCC 一直致力于对基础材料、基础技术的研究，在国内及日本、韩国等多地建立了研发中心，该项目也是国家重要的卡脖子工程项目之一。项目才刚刚开始，目前销售规模较小，但我们对未来充满期待，希望可以成为该行业的前三名。

问题：目前我们公司的汽车连接器方面的进展情况如何，能批量供货某电动车企业吗？

几年来公司已在汽车领域布局天线、无线充电、连接器、传感器、UWB 模组等产品，是公司第二增长曲线的重要组成部分，期待未来有更好的发展。

问题：人型机器人的投入主要在哪些方面？有和特斯拉 Optimus 合作吗？

公司主要是在机器人相关的零部件做投入。

问题：有股权激励计划吗？

公司正在探讨股权激励计划方案，如有具体进展，会及时公告。

问题：星链除了连接器，有提供其他产品吗？

公司在商业卫星领域可以为客户提供天线及模组、连接器、精密结构件等零部件。

问题：除了已经投入的研发方向，公司未来还对哪些领域有前瞻性研发投入？对行业的发展方向和公司定位有什么调整吗？

公司一直致力于基础材料、基础技术的研究，近几年均保持 8% 以上的研发投入，在新能源、汽车、商业卫星、数据中心、人形机器人等领域进行了投入，期待有不错的回报。

问题：今年的分红政策是什么？

公司的分红是根据《公司章程》规定的利润分配政策，结合生产经营情况、投资规划和长期发展需求，并充分关注对投资者的长期合理回报等因素而确定的。公司管理层看好公司长期发展，并全力以赴做好公司经营工作，力争以更好的经营成效回报股东。

问题：公司产品的应用领域主要有哪些？可以用于低空经济领域吗？

公司产品主要是射频、连接等相关方面的零部件。

问题：24 年 Q1 的经营情况如何？今年的经营目标是什么？

公司 Q1 业绩已发布，请见我们发布的季度报告。今年的经营目标是恢复增长，特别是在战略产品线上的增长。

问题：华为和星链相关业务近年来的增长幅度和未来几年增长预期吗？

公司很重视上述业务，我们期待在相关领域都有比较好的发展。

问题：国内星链将加快布局进程，请问公司在国内星链方面的业务目前有哪些？还有哪些开拓计划？

多年前公司积极布局民用中低轨道商业卫星的相关零件研发、生产与销售，公司认为商业卫星通讯相关业务具有较大的市场潜力，也是公司第二增长曲线的一个部分。

问题：数据中心的投入是服务器连接器吗？有客户在供货吗？

目前用于数据中心的连接器产品处于客户认证阶段。

	<p>问题：和华为在下一部旗舰手机上有更多合作吗？比如更多天线或其他部件的国产替代，和华为有什么前瞻合作？比如类似这次的伸缩镜头部件。</p> <p>公司与客户是多年的合作伙伴关系，在公司的天线及模组、无线充电、结构件等产品上均有合作，同时也在做 5.5G、6G 等产品的前沿研发。</p> <p>问题：公司是否有计划重回苹果手机配件？</p> <p>公司一直是客户手机业务的供应商。</p> <p>问题：在营收与净利润相差不大的情况下，今年一季度的所得税比去年同期翻了一倍多的原因是什么？</p> <p>公司 2024 年第一季度所得税费用比去年同期有所下降，具体数据请参照公司公布的季度报告。</p> <p>问题：在最新的电话会议，公司提到了第二，甚至是第三增长曲线。请问，我们公司规划的第二第三增长曲线，具体包括什么业务呢？</p> <p>第二增长曲线是指我们在汽车、商业卫星、新能源、数据中心、机器人等领域的业务拓展，第三增长曲线是指公司在陶瓷材料、高分子材料、磁性材料等基础材料上的发展。</p> <p>问题：今年我们公司或者行业所面对的困难与挑战是什么？</p> <p>公司所处的行业是一个持续要求创新的，对于我们而言，需要不断提升研发投入的产出，满足客户越来越高的产品要求和技术要求，保证我们的研发、交付和响应能够及时满足客户需求，不断为客户创造价值，这是我们一直要面对的挑战。</p> <p>问题：感谢信维公司各位员工，希望在新的一年里能再接再厉，攻坚克难，为我们股东创造更大的利润，为社会创造更高的价值。</p> <p>感谢您的鼓励与支持，我们会更加努力，为全体股东创造更大的价值。谢谢。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	

日期	2024-05-08
----	------------