

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：2017-13

投资者关系活动类别	<input checked="" 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"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	<u>2017年9月7日</u> Brilliance Capital Tang Yi; CCBI Lam Kwong; CloudAlpha Capital Qin Zhiyi; DavidSonKempner Tsang Wayne; Discovery Bay Capital Cui Felix; Everpoint Asset Mgmt Tan Kai; F&H Fund Mgmt Shi Qigi; Ginkgo Capital Huang Jiong; Keywise Capital Hu Jenny; Maverick Capital Chen Tony; Peak Inv. Partners Lan Wenham; Point FZ. Asia Peng Jenny; RWC Partners Xiong Jamie; UG Inv. Advisers Yang Kevin; UOB Asset Mgmt Du min; Yinhua Capital Hu Xiaohui; YongRong Asset Mgmt Cai Xiaoxiao; Zeal Asset Mgmt Lo Gideon; Goldman Sachs Tina Hon、Scofield Chi、Longjin Li、Yan Yan、Jack Wang。	

	<p>2017年9月8日</p> <p>王道银行 刘志清；</p> <p>统一证券 唐嘉好、詹松盛；</p> <p>群益证券 黄常恩；</p> <p>永丰金证券 张弘毅、萧合顺；</p> <p>兴业证券 廖伟吉、卜忠林；</p> <p>RWC Partners 熊宏婷；</p> <p>行健资产 王晓、容嘉亮；</p> <p>中信里昂证券 白汉德、林仲衡；</p> <p>国泰人寿 杨程翔、王裕群；</p> <p>凯丰投资 李才锦；</p> <p>拾贝投资 杨立；</p> <p>中信建投 闫慧辰、石泽蕤、杨晶、黄琨；</p> <p>浙商基金 刘志清；</p> <p>西部证券 杜威；</p> <p>光大保德信 袁俏。</p> <p>以上排名不分先后。</p>
时间	2017年9月7日及8日
地点	2017年9月7日及8日 深圳市南山区科技园科丰路2号特发信息港大厦A栋北2楼会议室
上市公司 接待人员 姓名	2017年9月7日及8日 副总经理：韩听涛
投资者关 系活动主 要内容介 绍	<p>1. 问题：请问公司无线充电业务的发展情况？</p> <p>回答：公司在前几年已开始研究、储备无线充电技术，并结合大客户的需求进行整体解决方案的提供。在此技术中，我们更看好 NFC+支付+无线充电一体化的解决方案，此三合一的方案均会用到磁性材料，其中包括传统的铁氧体和非晶纳米晶材料。无线充电既需要射频技术，还需要有相关材料研发和整合能力来满</p>

足支付环境下的电磁干扰屏蔽、隔离、散热等多种需求，公司目前拥有国家级的射频测量实验室，同时还在相关的新材料方面持续加大研发投入。故公司具有在无线充电领域提供测试、研发、设计及制作等一体化解决方案的优势。公司也可以针对客户不同价位的机型提供多种的无线充电的定制化方案。公司在无线充电领域准备很长时间，也有了千万级的量产出货经验。

目前市场上只有三星有无线充电的功能，但是今年开始包括北美大客户在内的众多国内外移动终端厂商的新品都会支持无线充电，必将带来无线充电产业链的繁荣。在国产厂商方面，目前已有 5 个品牌 8 个项目已经开始做无线充电方案。我们预计明年无线充电渗透率在 5.5 亿部-6 亿部手机之间，三星+北美大客户至少在 4 亿部左右，国产 8 款机型预计超过 1 亿部。

无线充电相关业务是公司未来重点发展的方向，未来随着行业标准的统一和应用场景的完善，我们预计会有更多的移动终端品牌逐步使用无线充电的解决方案，而公司近几年在无线充电领域的提前布局将让公司充分享受无线充电时代的红利，为公司带来重要的贡献。

2. 问题：公司在滤波器产品方面、跟五十五所合作的进展情况？

回答：射频前端业务是公司重要的长期战略选择，第一步主要是在滤波器方面布局，是射频前端的第一站，我们跟五十五所以及德清华莹合作的第一期主要是扩大产能。

信维一直以来的战略和做法是通过小比例的股权介入，参与标的公司的研发生产，然后逐渐输出管理人员，加大对标的公司经营战略的控制力度，这样可以有效控制风险。

在产品市场方面，目前我们已经在重要的目标客户进行双工器、四工器、滤波器等器件的测试工作。

3. 问题：公司连接器事业部未来是否继续保持高速增长？

回复：公司连接器事业部去年及今年都为公司业绩的高速增长做出了重要的贡献，特别是在重要客户的双摄像头支架方面取得了重要的突破，公司在 2014 年初就开始预研，从今年开始为客户供货，未来公司在双摄支架方面将加快新客户的拓展。除此之外，在 EMC/EMI 解决方案的产品上面的市场份额仍保持较高的增长。预计今年公司连接器事业部仍将保持较高速增长。

4. 问题：公司在声学方面的情况？

回答：在声学领域，行业中的两家领先企业都非常优秀，已经有高度的自动化能力，他们的良率和销量决定了新进入者短期内不可能超过他们，并且低价竞争进入也不是我们的选择，因此我们对声学业务做了很明确的定位及规划，主要是音射频一体化产品，该市场规模在 70 亿元左右，这部分市场并不特别注重大规模自动化，在电磁干扰、EMI\EMC、项目服务等方面要求更多。

5. 问题：公司滤波器业务的客户是国内手机厂商还是国外？

回答：在滤波器客户选择方面，我们更多聚焦在分立器件。就手机行业来看，全球 16 亿部手机中有 6 亿部高端手机是用模组化的产品，这些都是 SKYWORKS/AVAGO/村田等厂商的市场。而国产手机大多用的是分立器件的解决方案，这部分大约有 10 亿部手机。因此，公司第一步会主要以国内客户为主。而国内客户从供应链安全及供应商快速响应角度考虑，也需要国内供应商服务于他们。

6. 问题：公司研发费用投入的情况？

	<p>回复：研发费用不是投得越多就是越好的。研发费用投入的目的是为了满足客户需求和产品的技术实现，我们可以通过适度的资本收购来满足技术研发的需要。</p> <p>为了把握未来 5G 时代万物互联的射频业务发展机会，除了加快自研的投入外，公司也通过资本项下的支出以解决关键技术和先进生产工艺的获得和整合。今年以来，公司与中国电子科技集团公司第五十五研究所及其旗下的德清华莹、中国电子科技集团公司第九研究所及其旗下的绵阳北斗等资本项下的支出都是公司获得关键技术和先进生产工艺的重要举措。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2017-9-8