证券代码：300679 证券简称：电连技术

**电连技术股份有限公司投资者关系活动记录表**

编号：2020-001

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | ☑特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 个人投资者：翁世宏、王善斌 |
| **时间** | 2020年5月8日 |
| **地点** | 公司201会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 副总经理、董事会秘书：聂成文  证券事务专员：叶志宏 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **投资者主要问题：**  **1、主营产品在现有竞争愈发激烈的格局下对公司的影响？**  答：目前，连接器的整体需求向着技术水平更高的方向发展，研发实力较强的跨国企业的拥有高端产品的相对竞争优势，致使全球连接器的市场份额相对集中在日本、欧美发达国家少数企业。  公司的主要客户主要集中在手机行业的头部企业，公司主要产品由于行业COST-DOWN影响，产品出现季节性调价。射频连接器及互连系统产品类在手机终端市场份额较为稳定，为公司的优势产品，终端客户在天线设计上的变化导致该品类产品在智能手机中的单机使用量呈现了一定程度的增长趋势，数量上总体增长比较明显。与此同时，受产品生命周期及行业内的竞争加剧的影响，价格有所下降，品类的毛利出现了小幅的下滑。  电磁兼容件产品由于技术壁垒较低，市场竞争一直较为激烈。2019年，此类产品市场竞争出现了加剧的情况，加之季度原材料价格的波动导致毛利同比下降较大，该类产品承受了较大的市场压力。  公司射频BTB产品已出合格产品，并批量用于核心客户，取得了较好的市场反映，但该产品销售收入占总营收比例相对较小。此外，此类产品是欧美、日本企业的传统优势产品，国内竞争相对较小。  汽车电子发展前景比较好，价值量占整车成本比例上升同时，市场需求比较旺盛，但汽车连接器产品认证体系及制造工艺与消费电子有较大不同，需要更多的技术和市场积累，客户准入认证周期较长，市场规模效应尚未完全形成。目前，公司汽车行业客户以国内自有品牌车厂以及系统集成商为主，2019年汽车连接器产品的品类以及质量均出现了较大的提升，客户群不断扩大。    **2、为何公司2020年第一季度产能与利润水平下降，实现的营业收入出现增长？**  答**：**公司2020年第一季度因春节放假及新冠肺炎疫情开、复工延期影响，公司产能受到影响。加之季度未完工订单增加，部分子公司订单延期等因素导致亏损额上升；营收规模扩大导致固定成本较去年同期有所上升，主要产品价格同比小幅下调；模具开发费用计入研发费用，导致研发费用等期间费用同比上年同期显著增加等原因，公司归属于上市公司股东的净利润同比下降。营业收入确认方式导致一季度实现的营业收入出现增长。  **3、随着5G推进的加快，公司在产品更新换代等方面做了哪些准备？**  答**：**5G给公司带来可能的较好市场机会的同时也对公司产品技术升级、销售、生产等环节应对5G的要求带来了挑战。5G智能终端相较4G要求变化主要是连接数据量更大，连接通道更多，连接材料电气性能要求更高等方面。在产品更细换代方面，公司以产品链磨合布局成形和研发升级为工作重点，持续推进面向5G的射频技术及互连产品在性能要求及产品形态影响方面的研究开发和成果转化，为5G时代向客户提供可持续发展的研发技术支持。另外，公司加大对非手机行业的拓展，紧密跟踪以物联网智能移动终端及工业连接器为主的泛5G领域机会。最后，公司成立电连技术研究院，与高校、研究所合作研发，致力于在未来的5G毫米波时代，技术难度及复杂度均成倍加大的背景下，合理利用相关研发资源，争取公司的射频类产品能在包括5G通信领域在内的一些新的行业有更多的探索及突破。  **4、公司相关新产品进展情况如何？**  答：公司非手机类相关新产品因客户认证周期较长，市场规模效应尚未形成。手机类新品视5G的进展力争在头部手机客户中取得进一步突破，扩展大客户产品的市场应用，增加产品品种和类型，提升市场份额。  **5、公司实施回购股份是否存在相关考量？**  答：公司实施回购股份用于股权激励或员工持股计划，助力公司长远发展。公司实施回购股份的时间、回购数量、回购价格等均符合相关规定。公司后续将根据市场情况在回购期限内实施回购计划，并将在回购期间根据相关法律、法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年5月9日 |