

证券代码：300679

证券简称：电连技术

电连技术股份有限公司
2021 年度业绩说明会投资者关系活动记录表

编号：2022-003

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	通过“全景·路演天下”（ http://rs.p5w.net ）参与本次业绩说明会的广大投资者
时间	2022 年 5 月 11 日 15: 00-17: 00
地点	“全景·路演天下”（ http://rs.p5w.net ）互动平台
上市公司接待人员姓名	董事长：陈育宣 总经理：李瑛 独立董事：陈青 财务总监：陈葆青 副总经理、董事会秘书：聂成文
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2022 年 5 月 11 日 15: 00-17: 00 在全景网通过网络远程的方式举行 2021 年度业绩说明会，公司与投资者进行了互动交流和沟通，并就投资者关注的问题进行了回复。主要问题和回复如下： 1、请介绍公司 2021 年的经营情况？ 答：公司盈利能力良好，业绩稳步增长。2021 年度公司实现营业收入 3,245,720,418.35 元，同比增长 25.20%；实现归属于上市公司股东的

	净利润 371,586,103.87 元，同比增长 38.27%。 2、目前 A 股上市公司中，同行业或者说竞争对手有那些，公司和这些公司相比处于怎样的行业地位？公司未来两年到三年，有没有目标更为长远的打算？ 答：连接器的整体需求向着技术水平更高的方向发展，具有较强研发实力的跨国企业的竞争优势日益突出，致使全球连接器的市场份额相对集中在少数企业。泰科电子(TE Connectivity)、安费诺(Amphenol)、莫仕 (Molex)、罗森伯格 (Rosenberger)、 鸿海精密 (Foxconn)、松下 (Panasonic)、日本压着端子 (JST)、日本航空电子 (JAE)、立讯精密 (Luxshare)以及广濑电机(Hirose)等企业占据了全球连接器的大部分市场份额。国内连接器行业主要竞争对手为立讯精密、长盈精密、信维通信、东莞林积为等。国内软板行业主要竞争对手为鹏鼎控股、东山精密、弘信电子、景旺电子等。 3、公司去年经营业绩变动的主要原因是什么？ 答：2021 年业绩变动的主要原因介绍如下：(1)公司消费电子领域的主要客户集中度较高，多为国内手机行业的头部企业，主要客户的订单较上年同期基本持平，主要产品的出货量相对平稳。(2)公司汽车连接器产品出货量保持高速增长。目前公司汽车连接器产品品类齐全，已具备丰富量产经验，国内众多头部汽车客户导入顺利，并已实现大规模出货。随着汽车市场快速发展，尤其是新能源车硬件及软件迭代进度加快，公司汽车连接器产品出货数量及产值同比快速增长。另外随着公司汽车连接器业务规模效应显现，工艺流程进一步优化，汽车连接器业务盈利水平提升。(3)市场对生产自动化水平要求显著提高，随着产能的大幅增长，公司持续加大了生产制造信息化程度及自动化设备研发及组装的投入力度，产品的成本得到了有效的下降。(4)软板产品稼动率有所改善，客户结构不断优化，盈利水平提升明显。 4、公司目前已经是比亚迪汽车的供应商了吗？比亚迪占公司营收比例多少？ 答：公司产品已经进入了比亚迪供应链。比亚迪公司为我司的重要客户。
--	---

5、公司 2021 年经营性现金流较 2020 年是否有改善？

答：公司经营活动产生的现金流量净额为 518,698,472.75 元，比上年同期增长 17.74%。

6、受国内疫情影响，好多车企停工停产，贵公司有否评估过头部车企停工停产对车载连接器产量的影响？

答：公司的汽车客户主要为国内头部自主品牌车厂。目前公司有关车载产品的生产经营情况正常。

7、公司未来三年内的前景与规划？

答：公司将紧紧围绕射频连接器主业，稳定手机端消费电子的营收，扩大非手机端消费电子的客户，进一步加大汽车电子类产品的产能和市场拓展力度，布局拓展其他具备市场潜力的高增长行业连接器产品市场潜力和营收。研发端和 IC 设计公司做更紧密的合作，生产体系不断优化流程控制和提升生产自动化比例和效率。

8、请问公司有进入特斯拉产业链的计划吗？

答：特斯拉公司为全球优秀的新能源车公司之一，我司也希望在合适的机会，通过积极接洽争取进入其产业链。

9、目前公司的行业地位如何？

答：公司是国内先进的微型电连接器及互连系统相关产品供应商，凭借在产品质量与性能、研发能力、产销规模等方面的优势，在我国连接器行业处于领先地位。从消费电子客户来看，公司已经进入全球主流智能手机品牌供应链，成为小米、华为、荣耀、欧珀、步步高、三星、中兴等全球知名智能手机企业的核心供应商，并已进入闻泰通讯、华勤通讯、龙旗科技等国内知名智能手机设计公司的供应链；公司汽车连接器产品已进入吉利、长城、比亚迪、长安等国内主要汽车厂商供应链；软板产品专注于软硬结合板及 LCP 组件，细分领域客户结构合理，主要以消费电子可穿戴及国内外 5G 毫米波需求客户为主。凭借不断提高的研发能力、逐年扩充的业务规模、持续领先的产品和服务，公司在行业内的地位稳步提升，并于 2015 年至 2021 年连续七年获得中国电子元件行业协会颁发的“中国电子元件百强企业”称号，其中 2021 年排名第 40 位。

10、介绍下公司目前获得的专利情况？

答：截止 2021 年 12 月 31 日，公司已拥有 263 项国内外专利，其中国内发明专利 24 项，实用新型专利 208 项，外观专利 24 项，境外专利 7 项。

11、公司今年的原材料价格一直在高位，是不是会对公司的毛利有一定的承压？

答：目前公司上游采购占比较高的为消费电子产品端的委外电镀服务及汽车连接器端的线束，上游金属及塑胶件为主的原材料价格波动对公司生产成本端扰动因素相对较小。从目前业务结构及未来预期来看，上游原材料不发生短期集中大幅涨价情形则总体可控。公司盈利能力良好，业绩稳步增长。

12、公司 2022 年在研发方面有什么规划？

答：公司 2022 年的研发策略如下：（1）基于 5G 毫米波研发要求的不同，在研发策略上也将采取不同的策略，专注 5G 毫米波射频芯片模组、LCP 连接线及射频 BTB 类模组应用的开发。由于 LCP 材料的软板连接线与天线加工工艺有较好的协同效应，公司将继续拓展软硬结合板的应用领域及技术储备。（2）基于产业链上下游关系，深化对产业链上游芯片客户的研发配合，根据行业的发展趋势，对行业下游终端用户研发的要求进行对接和预研安排。（3）协调国内外的研发资源，深化与国外头部芯片厂商合作，重点加大与国内头部 5G 毫米波研发机构的合作与协同力度。2022 年，公司将继续推动精密制造与射频技术的研究与结合，同步提升模具加工的工艺能力与水平，持续推进面向 5G 射频技术以及产品微型化的开发结合和成果转化，努力打造成为向客户提供整套连接解决方案的专业连接器制造厂商。随着 5G 应用的大幅增长，结合目前公司在此领域自身优势，公司将持续投入研发资源巩固射频微型连接器及配套解决方案在市场上的领先地位。2022 年，公司将在已研发量产的相关产品如射频 BTB、高速以太网、毫米波天线等 5G 应用强相关项目上加大投入资源力度，结合客户需求进行大规模量产及交付。

13、公司在进一步拓展海外业务方面，有具体的规划吗？

答：2021 年，按照国际客户需求，共同开发其海外市场的现实需求

	产品，更好地贴近了海外客户，进一步拓展并提高了公司在消费电子非手机终端行业的营收及规模，实现了高起点的进步，海外业务布局取得了较好的进展，优化了客户结构。2022 年公司将开始对海外客户的大规模出货，对公司提高国际市场占有规模，为进一步拓展海外优质行业及头部客户打下坚实基础。 14、公司合肥基地预计什么时候能投入正常生产，主要是生产汽车连接器还是通信类的产品？ 答：合肥工厂工程项目目前处于竣工决算阶段，后续将会根据合肥募投项目承诺及工程建设进展情况进行相关产能安排。 15、请介绍一下公司后续的回购计划？ 答：公司后续将根据市场情况在回购期限内继续实施本次回购计划，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。 16、公司收购飞特进展如何？飞特会装入上市公司吗？ 答：公司与专业投资机构合作进展情况请关注公司公告。
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 5 月 11 日