

证券代码：002138

证券简称：顺络电子

深圳顺络电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-007

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	2023年5月10日：中泰电子、平安保险共13人； 2023年5月12日：中信证券2人，百川资管1人，兴证资管1人，东方港湾1人，勤道资本2人，盈峰资本1人，招商基金1人，国寿养老1人，泓澄投资1人，红杉1人，南方基金1人，FountainCap1人，深圳高益私募1人，正威国际1人，同创佳业1人，嘉实基金1人； 2023年5月15日：财通电子1人，人保养老7人； 2023年5月16日：天风证券1人，旌安投资1人，华杉投资1人，淳瀚投资1人，泓德基金1人，菁英时代基金2人，共同基金1人，华福证券1人，红杉资本1人，光大证券1人，摩根大通1人，Jeneration Capital 1人； 2023年5月17日：ARGA Investment Management 1人，China Investment Corporation 1人，Dantai Capital 1人，Dymon Asia 1人，Elephant Asset Management 1人，Hongcheng Capital 1人，HSBC Asset Management 1人，Lazard Asset Management 1人，Manulife 1人，Rays Capital 1人，Schonfeld Strategic Advisors 1人，Somerset Capital

	Management 1 人, Taikang Asset Management (HK) 1 人, Tairen Capital 1 人
时间	2023 年 5 月 10 日: 14:00-15:00 2023 年 5 月 12 日: 15:00-17:00 2023 年 5 月 15 日: 15:00-16:00 2023 年 5 月 16 日: 15:00-16:30 2023 年 5 月 17 日: 10:00-11:00
地点	公司
形式	2023 年 5 月 10 日: 线上会议“华为云” 2023 年 5 月 12 日: 公司现场交流 2023 年 5 月 15 日: 线上腾讯会议 2023 年 5 月 16 日: 公司现场交流 2023 年 5 月 17 日: 汇丰研讨会
上市公司接待人员姓名	董事会秘书: 徐祖华 证券事务专员: 王晓媚
交流内容及具体问答记录	<p>一、介绍公司 2023 年现阶段业绩及经营总体情况。</p> <p>2023 年以来, 面对全球经济的持续低迷, 消费需求不旺, 市场回暖较缓, 公司上下同心协力, 坚定地在围绕着“五五战略规划”前行, 新兴市场大客户不断实现突破、新产品线逐步系列化供应, 份额在持续增长, 面对目前较为严峻的市场环境, 公司销售额依然实现了同比正增长。在危与机并存的年代, 公司未来持续发展的目标不会因为困难改变, 公司相信, 中国电子产业发展的宏观趋势不会变, 作为细分行业龙头企业, 公司将通过不断自我突破, 实现未来发展。</p> <p>公司成功且全面布局汽车电子、储能、光伏、大数据、工业控制、物联网、模块模组等新兴产业, 获得了各行业全球标杆企业广泛认可, 为公司持续自我突破奠定了坚实基础。伴随着经济持续修复, 消费电子及通讯市场逐渐回暖, 汽车电子及新能源、光伏及储能、数字经济市场份额提升, 公司长期持续发展目标最终能够实现。</p>

二、介绍与会投资者知悉并提示线上交流平台视同接受《调研承诺书》约定；签署《调研承诺书》。

三、公司董事会秘书回答投资者提问：

1、请介绍公司LTCC产品销售情况？

回答：

LTCC产品属于公司微波器件产品，该系列产品技术门槛高，公司经过多年持续投入LTCC产品研发及市场应用推动，已拥有具有深厚的底层技术和自主知识产权的系列产品。

2023年一季度，公司LTCC类产品实现快速增长，各型号产品销售量同比有了大幅提升，目前相关产品已经成功切入高端手机、智能终端、工控类、网通、物联网、汽车电子等领域中，并逐步实现多品类的批量化销售。目前公司LTCC产品已经在相关应用领域开始放量，随着大客户认证和新产品持续导入，公司LTCC产品有望持续放量，为公司营收增长贡献新的力量。

2、请介绍公司客户开拓进展情况？

回答：

公司成立以来始终坚持聚焦大客户战略，公司拥有全球领先的大客户群体，目前客户群已涵盖了通讯、汽车电子、光伏及储能、新能源、消费等行业全球众多标杆企业。公司始终坚持耕耘新兴市场，以主攻头部客户为战略指引，持续不断研究市场需求趋势，向新兴市场持续推出系列化新产品，持续聚焦向大客户导入新产品，一方面不断提升和拓宽与原有客户合作的深度和广度，同时不断开拓新兴市场大客户，增加大客户覆盖率及新产品份额。国产化供应链布局带来较多的机会，国内市场份额也在逐步增长。

3、请介绍今年原材料价格波动的影响？

回答：

公司是以磁性材料、微波材料研发为基础研发项目的，随着电子元器件向“轻、薄、短、小”趋势发展，

单位产品的原材料耗用量越来越少，原材料价格波动对公司生产成本的影响很有限，目前，原材料成本对毛利率的影响较小。

公司非常重视供应链管理，同时，公司通过不断进行技术创新及工艺创新、设备创新、提高技术水平及管理水平来实现生产效率的提升从而不断提供出有核心竞争力的产品，公司产品属于自主研发、设计、制造，自身拥有强大的核心技术及综合服务实力，且公司参与核心大客户的早期研发设计阶段，自动化程度高、工艺技术和制程不断改进和创新，较大程度上保障了公司稳定的毛利率水平。

4、请介绍公司工艺平台情况，产能是否可以调配？

回答：

公司片式电感产品按工艺平台主要有两大类工艺平台：叠层平台及绕线平台，另外近年新增布局了精细结构陶瓷平台和PCB工艺平台。依托于电感工艺平台化的研发、设计与制造为基础，公司现已拥有以磁性器件、微波器件、敏感及传感器件、精细陶瓷四大类产品线发展方向的各种精密高端元器件产品。公司电感类产品大部分属于标准品，工艺平台共用，产能可以做适当的调配，以加大产能利用率；陶瓷类产品为定制化产品，已实现系统化开发平台。

5、请问公司目前产品市场价格波动情况？

回答：

公司产品属于基础电子元器件，成立以来一直专注于主业发展，目前公司电感产品技术水平与全球知名电子元器件厂商技术水平比肩，产品拥有核心竞争力，且公司拥有全球领先的大客户群体，聚焦大客户战略，涵盖了全球主要相关行业的标杆企业，与客户建立的是长期合作关系，公司产品价格一般随行就市，目前电感类核心产品价格相对比较稳定，汽车电子市场为新兴市场，目前会面临着供应链价格下降传递的压力，但是随

着市场空间逐步放量，新产品逐步导入，公司产品仍拥有较好的核心综合竞争力。

6、公司的竞争对手有哪些？

回答：

电感行业属于重资本投入行业，其资本投入壁垒及技术壁垒较高，市场门槛较高。公司为国内被动电子元器件行业电感细分龙头企业，拥有较强的核心技术及综合服务实力，目前主要竞争对手系日本头部元器件供应商，公司与国外竞争对手系同一平台竞价。公司持续进行全面创新，包括技术创新、管理创新和组织变革，持续向客户提供有竞争力的产品、解决方案以及服务，扩大产品的配套能力和应用领域，促进公司未来持续发展，向高质量发展迈进。

7、请问公司的高端精密型电感产品0201以及01005产品出货情况？

回答：

随着全球各行各业智能化、智慧化发展趋势，电子元器件向“轻、薄、短、小”趋势发展，电子元器件产业属于电子信息行业的基础支撑产业，公司持续耕耘小型化、大功率、高压高频复合化产品，公司高端精密产品市场份额在持续提升，产品技术和产能规模处于全球领先地位，公司叠层平台的0201高精密电感产品市场占有率目前居全球第一，拥有较高份额，目前国内高端手机仍以0201型号产品叠层电感为主。

公司01005电感产品属于纳米级小型化、高精度电感、代表即将到来的新一代的技术产品，可广泛应用于5G供应链端及模块端；新一代精密电感01005及008004产品，将随5G通信发展以及小型化供应链端配套不断完善，未来将为公司电感产品打开更大的市场空间。

8、请问董事长高质押率对公司是否有影响？

回答：

大股东质押多数为历史遗留问题，不会影响公司正常运营，公司现金流管理稳健，运营状况良好。质押事项由大股东自行安排。大股东非常重视高质押率问题，未来计划逐步降低质押率。

9、请介绍公司在建的工业园？

回答：

为了适应未来的发展规划，公司近几年投资规划建立了上海松江工业园、东莞凤凰工业园、湖南湘潭工业园、总部研发中心大楼。东莞凤凰工业园建设的智慧园区，一期已建成，部分产线自总部完成搬迁后已正常投产；上海松江工业园一期主体正处于装修阶段，具体投产计划将按照建造验收情况安排分步装修和投产；湖南湘潭工业园，主要为公司生产陶瓷粉料，目前已经进入投入使用阶段；深圳研发中心目前主体结构已经封顶，后续建设继续按照计划进展中。上述四个工业园的基建，将为未来至少五年的发展提供使用空间。

10、请问公司目前存货状况？

回答：

公司产品属于高精密基础小型化电子元器件，产品拥有核心竞争力，且公司拥有一流的产品自动化制造能力以及综合服务解决方案能力，2022年以来经济景气度下降、消费低迷等在不同程度上影响着公司供应链端的供应及发货，公司在原材料端及产品端也做了相应备货计划，目前公司库存存货主要包括原材料及在制品、产成品。因消费需求景气度影响，产业链整体订单不旺，供应端、经销端以及应用终端，在短期内仍可能会存在着部分存货需要消化，到年度末，存货水平低于年初，公司存货处于相对健康状态。公司根据市场订单及项目进展情况，在认真做好库存管理、优化供应链，以应对市场的变化及客户的需求，即根据现有订单与预计订单，优化资源合理配置、有计划的备货，持续为客户提供优质的产品和综合服务的同时，也时刻关注存货积压

带来的风险。

11、请介绍公司的竞争优势？

回答：

作为专注于精密电子元器件多年，致力于成为保持全球被动电子元器件及技术解决方案领域中具有技术领先和核心竞争优势地位的国际化企业，公司认为在元器件行业保持相对优势，取决于以下的核心竞争力：

（1）市场优势，公司已经战略性布局汽车电子、储能、光伏、大数据、工业控制、物联网、模块模组等新兴产业，并获得了各行业全球标杆企业广泛认可，大客户不断突破，新兴产业发展将为公司成长创造广阔的空间。

（2）系统性研发优势，公司拥有雄厚的研发实力和研发团队，持续不断加强研发创新，拥有全球一流的材料开发平台、基础元件装备和测试平台、基础元件设计平台，能够广泛开发无线信号处理和电源管理的必备关键元件。

（3）交付能力及质量优势，公司经过多年发展，核心产品确立了全球交付优势，获得了全球重量级客户群信赖，与客户合作深度和广度持续提升，并逐步建立战略合作伙伴关系。

（4）人才优势，公司致力于通过不断管理创新及研发创新、组织变革，提升企业管理、产品开发、质量控制、智能化制造及市场开拓能力，提升为客户提供解决方案和创造核心价值的能力。围绕“以客户需求为中心、以业务发展为驱动、以公司战略实现为目的”的人才发展策略，重点开展人力资源管理体系(全方位人才保障)、战略管理体系(有效实现)、研发体系(缩短研发周期并提高项目成功率)、营销体系(新产品、新市场开拓)的建设与管理水平的提升，培养了一大批高质量的技术人才、营销人才与管理人才。

12、请介绍公司五五规划及目前执行状况？

	<p>回答：</p> <p>2021年至2025年是公司“五五战略规划”期间，公司将继续专注于精密电子元器件行业主业，并围绕产业领域、产品应用领域制定了详细的战略目标及实施规划：</p> <p>(1)产品规划主要集中为“磁性器件、微波器件、传感及敏感器件、精密陶瓷”四大产业领域，积极开拓新产品；</p> <p>(2)重点聚集新能源(电动新能源汽车及其相关配套设备、光伏及储能等)、5G及数据中心、互联网-物联网(模组)三大爆发性行业；</p> <p>(3)分类管理增量和存量市场业务，重点聚焦大客户；持续不断通过管理变革，全面创新，激发组织活力，推动业务协同发展；</p> <p>(4)通过战略性布局汽车电子、储能、光伏、大数据、工业控制、物联网、模块模组等新兴产业，目前进一步获得了各行业全球标杆企业认可。</p> <p>虽然2022年的消费市场存在着一定的压力影响了公司正常的成长步伐，但公司专注于主业耕耘多年，拥有较高的行业壁垒，专注务实、求强、做大是我们一直努力的步伐，公司的五五规划目标没有更改，坚定的按照战略规划在实施。随着新兴产业的持续成长及放量，公司有信心，长期持续发展目标最终能够实现。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及应披露重大信息</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>