

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：2023-012

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8月29日：富荣基金1人，东方基金1人，长城基金1人，长城基金1人，博时基金2人，诺安基金1人，南方基金2人，华鑫基金1人，安信基金1人，国联基金1人，融通基金1人，富荣基金1人； 2023年8月30日：国泰君安证券1人，华商基金1人； 2023年8月31日：ubs5人，永安国富1人，Ashmore 1人，广发基金1人，华夏基金1人，东方红1人，淡马锡1人，Alliance Bernstein1人，Comgest SA 1人，Cornation Asset Management 1人，EAM investment Advisors 1人，Grand Alliance Asset Management 1人，LyGH Capital 1人，Neo Criterion Capital 1人，野村资管1人，Open Door Investment ManaFrank Wangement 1人，Sunshine Capital Management 2人，Binyuan Capital 1人，才华资本1人。
时间	2023年8月29日下午 2023年8月30日：14:00-15:00 2023年8月31日：11:20-12:20
地点	公司
形式	2023年8月29日：德邦证券线下策略会

	<p>2023年8月30日：线上会议“华为云”</p> <p>2023年8月31日：公司现场交流</p>
上市公司接待人员姓名	<p>董事会秘书：徐祖华</p> <p>证券事务代表：张易弛</p>
交流内容及具体问答记录	<p>一、介绍公司2023年第二季度业绩及经营总体情况。</p> <p>2023年第二季度，公司实现销售收入130,685.23万元，首次突破13亿元，创公司历史新高，同比增长15.88%，环比增长27.54%；公司第二季度毛利率为35.20%，第一季度毛利率为32.18%，提升了3.02%；第二季度归属于上市公司股东的净利润17,532.67万元，同比增长34.11%，环比增长117.67%。</p> <p>公司坚定围绕“五五战略规划”前行，通过精准的战略洞察及布局，公司已经围绕汽车电子、光伏及储能、新能源、大数据等几大新兴领域构建极具竞争力的产品。虽然2023年上半年汽车电子、光伏新能源市场整体比较平淡，但是公司稳打稳扎做好基础工作，随着市场逐步回暖，战略红利将逐步释放。公司近几年持续在管理上投入，通过营销体系、研发体系、预算体系等管理体系的提升，继续深耕存量市场，持续增加研发投入及技术创新，不断推出满足客户需要的新产品。</p> <p>公司作为关键基础元件供应商，能够在全球基础产业竞争中取得相对优势地位，是经过了长期的积累和沉淀。随着全面经营预算、量化经营、多维度激励制度等持续深入推动，研发、管理及生产效率将持续提升，虽然处于市场整体疲软的大背景，但是公司盈利能力得到了快速恢复，整体竞争力在持续增强，展望未来，新产品、新技术、新市场将会成为支撑增量业绩成长的“三驾马车”。</p> <p>二、签署《调研承诺书》。</p> <p>三、公司董事会秘书回答投资者提问：</p> <p>1、请问公司目前订单情况？</p> <p>回答：</p> <p>目前通讯终端方面订单处于与上年同期相比处于增长状态，公司拥有众多通讯电子产业链核心客户，过硬的</p>

配套产品技术、质量及服务，在终端客户供应链上具有高度粘性，新产品批量化量产以及现有核心客户的采购份额在持续增长。从本年度看，五月份开始接单情况逐渐回暖，六月份，公司单月营收创公司成立以来新高，目前订单情况进一步向好。公司通过新产品推进以及原有产品供应份额增加，合作的项目机会在不断增加。依托于大客户的市场销售复苏及与公司新产品、新料号的不断加入，老市场新产品份额增加，订单情况将进一步转旺。此外，公司汽车电子、光伏新能源等市场的订单情况也逐渐由上半年的平淡行情，随着下游市场逐步回暖，目前订单情况也开始好转。

2、请问公司在一体成型电感方面的进展？

回答：

一体成型电感是公司级重点开发的产品项目，公司持续进行研发投入，同时客户应用推动持续进行中，其市场空间及未来前景可期。公司目前已布局了大尺寸、小尺寸型号以及WTX产品类型的一体成型电感类产品。

目前公司一体成型电感推广取得较大进展，多个产品类别已推向各应用领域的大客户并实现批量化供应，供应份额在持续提升，新增产品销售放量明显，新的应用场景正在不断导入中。目前公司一体成型电感批量化销售主要由手机应用、汽车电子应用、工控应用、物联网模块端等多应用场景贡献，新产品新应用空间正不断打开。

3、请问公司在射频元器件，主要是LTCC方面的产品及推广情况？

回答：

公司在射频领域的产品主要是射频无源器件，包括电感、敏感及传感器、LTCC（滤波器、天线）等，在电感细分领域，公司的技术实力已比肩全球头部日系厂商，自身拥有核心的技术优势和质量优良、高性价比的系列产品，与全球头部竞争对手产品在同一平台竞标。

公司的LTCC产品，包括天线、LC滤波器、双工器、耦合器、巴伦等，其主要成分为微波陶瓷和高导电率金属导体，在较低温度以下（1000摄氏度）共烧而成，具有低成本、低损耗、高可靠性、优良的高频高速传输以及宽通带的特性，适合用于射频通讯电路。射频通讯电感朝着模组化、小型化以及更高可靠性等方向发展，LTCC器件可支持复杂化设计、内部组件更多、功能更强，更能适应集成化模块的方向发展趋势。

公司拥有雄厚的研发实力和研发团队，拥有可信赖、高质量的综合服务能力，已经与全球众多电子行业前沿技术领导企业建立了长期战略伙伴关系，客户资源稳定。目前LTCC系列产品已经批量化覆盖公司所有产品应用领域内，销售空间正在进一步打开。

4、请问公司汽车电子领域的客户拓展情况以及产品结构的情况？

回答：

公司提前布局汽车电子市场领域多年，聚焦汽车电子新能源应用的电动化和智能化应用领域，经过国内外汽车电子客户的严格审核、认证及测试，现已成为国内外众多知名电动汽车企业正式供应商。公司汽车电子产品供应具有高可靠性，公司汽车电子产品在技术性能、质量及管理上已得到了海内外头部大客户的高度认可，已经被众多知名汽车电子企业和新能源汽车企业批量采购。目前，智能驾驶、新能源电池、电机、电控等应用方向的新产品不断推出，国内销售占比进一步增加，产品应用结构也在不断变化。

目前汽车电子产品应用主要布局围绕“三电一化”相关应用展开，产品广泛分布于智能驾驶、智能座舱、新能源汽车中的电池、电机、电控等应用方面，已经实现批量化供应的产品包括变压器、多品类的功率电感、功率磁性器件、共模电感、叠层电感等多种品类。其中ADAS用EP变压器、BMS电池管理用磁环网变、OBC用、DC-DC模块用等各式变压器产品及功率电感均已实现大批量

规模化交货。

5、请问公司近期产能利用率情况？

回答：

今年以来，在国内及全球经济弱复苏的宏观环境下，市场消费景气度开始逐渐复苏，公司通讯及消费类的产品产能利用率正逐步回升，环比同比都有所增长，整体产能利用率的复苏情况，是以综合外部环境及下游市场的整体复苏情况为主要决定因素的，目前公司各产品线的产能利用情况复苏仍属于结构性。其中，公司LTCC产品线、一体成型电感系列新产品线的产能利用率一直保持较高水平。随着市场逐步回暖以及公司新产品的不断拓展应用，产能利用率整体水平将继续回升。

6、请问公司毛利率水平恢复情况？

回答：

公司自上市以来，持续在进行研发投入及管理创新，不断推出新产品及降本提效管理工作，历年平均毛利率均保持在同行业较优水平。

公司产品均属于自主研发、设计，自身拥有强大的核心技术及综合服务实力，公司也在不断地进行技术创新与管理创新，不断在推出具有高附加值的新产品、持续管理变革以及实施降本提效等措施来达到成本管控及效益提升目的。参与核心大客户早期的研发阶段等，在较大程度上保障了公司稳定、优质的毛利率水平。

毛利率是公司非常重要的绩效考核指标，市场价格及产能利用率等因素会综合影响到毛利率水平，产能利用率的提高分摊了固定成本，进而影响整体毛利率水平，未来，随着产能利用率持续提升、新兴市场持续增长、大客户份额持续提升、高端元件销售持续增加，公司新产品大批量供应后，毛利率仍会呈现较强的竞争力。

7、请问公司供应链管理布局及管理情况？

回答：

公司立足于基础材料研发,包括磁性材料、敏感材料、微波介质材料、结构陶瓷材料的研发,上市后即大力推动原材料及设备的国产化工作,目前原材料及设备的国产化程度较高,二十多年来,培育了一系列优秀供应商与企业一起成长,稳定的供应链也为公司长足发展奠定了坚实的基础,实现了持续的产品创新和技术。

公司不断投入研发关键自动化设备及产线的资源,不断提高自动化、智能化制造能力。公司在过去二十几年的发展过程中,十分注重原材料供应链的战略合作与开发,与供应商的共同成长,保障了供应链的安全、稳定。其中,公司汽车电子产品的原材料及设备已经可实现全部国产供给,进一步加强和完善了公司的供应链布局以及安全稳定供应能力。

8、请问公司目前产品价格情况？

回答：

公司产品属于基础精密电子元器件,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。

9、请问目前存货库存情况？

回答：

公司库存主要包括原材料及在制品、产成品。2023年上半年,不断消化前期的备货库存,目前存货周转率进一步提升,存货处于良好的库存状态。

公司会根据市场订单及项目进展情况,做好优化库存管理以及持续提高供应链管理水平和,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。公司在持续为客户提供优质的

	<p>产品和综合服务的同时，也时刻关注存货积压带来的风险。</p> <p>10、请问公司未来的资本支出规划？</p> <p>回答：</p> <p>公司所在电子元器件行业属于重资产投入行业，新产能的提升需要资本持续投入，资本支出持续在增加，公司十分重视研发创新，每年均持续投入较高比例研发资金，近几年研发投入持续增加。公司会根据业务规划及市场情况，投入相关新产品批量化生产及扩产的自动化、智能化设备，投资进度有序而稳健。</p> <p>公司近年来投入的基建项目，包括三个工业园和研发中心，具体情况：东莞凤凰工业园建设的智慧园区，一期已建成，部分产线已投产，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；湖南湘潭工业园，主要为公司生产陶瓷粉料，目前已经投产；深圳研发中心目前也已经建成封顶，目前也处于验收、装修阶段，建设投产具体进度将按照市场需求计划分步推进。</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>