

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：2023-013

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9月5日：兴业证券4人，国寿资产9人； 2023年9月6日：中金公司1人，永赢基金1人，银华基金1人，博时基金1人； 2023年9月13日：国信证券1人，正心谷资本1人，中信建投1人，首创证券1人，鹏华基金2人，华泰证券2人，珞珈方圆1人，中信证券1人，路博迈基金1人，南方天辰1人，康泰资产1人，高毅资产1人，摩根基金1人，同创佳业1人，安信资管1人，广发证券1人，勤晨资产1人，上汽投资1人，百川投资1人，国泰基金2人，南方基金1人； 2023年9月19日：中信证券2人，Federated Hermes 3人； 2023年9月20日：国金证券2人，广发基金3人； 2023年9月21日：江华理财1人； 2023年9月22日：西南证券2人，海富通基金6人。
时间	2023年9月5日：15:30-16:40 2023年9月6日：15:00-16:00 2023年9月13日：15:00-16:30 2023年9月19日：15:00-16:00

	<p>2023年9月20日：10:30-11:30</p> <p>2023年9月21日：09:00-10:00</p> <p>2023年9月22日：10:30-11:30</p>
地点	公司
形式	<p>2023年9月5日：公司现场交流</p> <p>2023年9月6日：公司现场交流</p> <p>2023年9月13日：公司现场交流</p> <p>2023年9月19日：公司现场交流</p> <p>2023年9月20日：公司现场交流</p> <p>2023年9月21日：公司现场交流</p> <p>2023年9月22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</p>

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”。

二、签署《调研承诺书》。

三、公司董事会秘书回答投资者提问：

1、请问公司汽车电子产品在客户及产品方面拓展的情况？

回答：

汽车电子是公司重要新兴业务领域之一，公司提前早期布局切入行业大客户，借助于电动汽车市场快速发展，对元器件的需求量大量增加，公司的产品进一步实现批量化供应。

公司汽车电子产品聚焦核心大客户及行业龙头企业，在标杆客户对技术、质量及性能的要求下不断进行技术创新。产品种类逐步丰富，在持续研发和创新下，产品质量及性能得到大客户的认可，不断解决大客户的痛点，满足市场需求，高端大客户新项目持续顺利推动中。

目前公司汽车电子产品结构围绕“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、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，供应品类仍在不断增加，国内销售占比在逐步提升。

公司致力于成为汽车电子行业优秀的解决方案提供商，持续保持研发和创新，为客户带来更多的优质的高可靠性能的汽车电子新产品。

2、请问目前公司汽车电子产品所处的竞争格局？

回答：

(1) 公司所处被动电子元器件行业属于重资本投入行业,对于初期投资要求较高,其资本投入壁垒及技术壁垒较高;

(2) 车规级汽车电子市场准入门槛较高,公司为被动电子元器件行业细分龙头企业,在高端、精密、高可靠性元器件产品领域有丰富的技术累计,并且布局汽车电子市场领域多年,综合核心竞争力较强;

(3) 公司拥有丰富的汽车电子客户群体,获得了全球重量级客户群信任,与客户合作深度和广度都在不断提升,为客户不断提供新产品及应用的解决方案。

(4) 伴随着新能源汽车产业飞速发展,原有的细分汽车供应链在不断变革,汽车电子国内市场未来还有着巨大的国产替代及技术升级等机会,公司将依托国内外优质大客户,持续进行技术创新,以自身优秀的研发、设计实力,不断提升产能和开发新产品,为成为全球汽车电子供应链的优质供应商不断努力。

3、请问公司通讯类产品的进展情况?

回答:

通讯领域是公司传统应用的存量业务领域,公司在通讯业务领域主要布局除了手机终端,还包括通讯基站、其他智能通讯终端以及各类通讯模块。公司拥有众多通讯电子产业链核心客户,通过过硬的配套产品技术、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,未来的增长来自于新产品不断导入并实现批量化供应,凭借在技术、服务、质量、管理等多方面的综合优势,公司占核心大客户客户的采购份额将会不断提升,公司升级换代的新产品单位用量也将大幅增长。公司产品质量及综合服务能力、稳定可靠的供应能力已经获得了客户的信赖,供应链配套能力持续提升,为公司销售增长不断贡献力量。

4、请问公司对于手机终端市场的未来发展规划?

回答:

手机终端属于公司通讯类业务领域,产品方面除了布局手机终端,还包括通讯基站、其他智能通讯终端以及各类通讯模块领域。公司凭借优良的产品品质和稳定可靠的供应能力获得了客户信赖,与海内外众多核心手机企业已形成了战略合作关系。

手机市场目前客户覆盖供应链很广,根据公司战略规划,手机市场定位为存量市场或传统市场,传统市场会着力于向老客户提供新产品以及不断提升核心客户的市场份额,合作的商业机会将会持续增加,目前手机及消费类属于存量市场,现阶段景气度正逐步回升中。

5、请问公司高端精密电感的推广情况?

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高精度电感产品市场占有率目前居全球前列,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高精度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,将随通信技术持续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。

6、请问公司LTCC产品的应用及推广情况?

回答:

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系列产品已经覆盖公司所有产品应用领域内，销售空间正在进一步打开。

7、请问公司一体成型电感产品的推广情况？

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。

8、请问公司元器件产品价格变动的情况？

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，尤其是今年上半年受到供应链整体成本收缩的传导压力，但是随着市场空间逐步放量，新产品新应用方案不断持续导入，公司产品拥有较强的核心竞争力去面对市场价格的压力，汽车电子产品综合毛利率水平也会逐步企稳。目前来看，汽车电子产品的销售情况已经有所好转，相关产品销售从三季度开始企稳回升。

9、请问公司各产品线产能利用率情况如何？

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的。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正继续回升。

10、请问公司未来的资本支出规划？

回答：

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。建设投产具体进度将按照市场需求计划分步推进。

11、请问公司毛利率水平情况？

回答：

公司自上市以来，持续在进行研发投入及管理创新，不断推出具有核心竞争力的新产品以及降本提效管

理工作不断深化，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。在较大程度上保障了公司稳定、优质的毛利率水平。

此外，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。

12、请问公司自二季度以来的订单情况？

回答：

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，截至目前来看，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。

13、请问公司五五战略规划的实施详情？

回答：

	<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>虽然近两年消费市场存在较大的压力，但是公司坚定不移的按照战略规划在逐步实施中，目前处于战略规划中正常的成长步伐中，公司专注于主业，耕耘23年，拥有较高的行业壁垒，专注、务实、求强、做大，目前公司的“五五战略规划”目标没有更改，面对宏观经济环境及各种竞争压力，坚持研发创新及管理创新，变压力为动力，只有坚定的执行战略规划，才会在危机中把握更多机会。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>