

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：2023-016

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）
<b>活动参与人员</b>	2023年11月8日：汇丰前海1人，nikko1人，野村证券1人，rays capital1人； 2023年11月9日：兴业证券1人，平安资产3人； 2023年11月10日：新华资产7人，东北证券2人； 2023年11月14日：稳正投资1人，国源信达1人，恒泰永成1人，金鉴资产1人，榕树投资1人，龙腾投资1人，天珑产业投资2人，珞珈方圆1人，道谊投资1人，智信创富1人，北航投资1人，投资家网2人，懂私募2人，招商证券3人，千寻飞扬投资1人，中泰证券2人，金信基金1人，个人投资者1人。
<b>时间</b>	2023年11月8日：15:00-16:00 2023年11月9日：10:30-11:30 2023年11月10日：10:30-11:30 2023年11月14日：10:30-11:30 2023年11月14日：15:00-16:00
<b>地点</b>	公司
<b>形式</b>	2023年11月8日：公司现场交流 2023年11月9日：线上腾讯会议 2023年11月10日：公司现场交流

	<p>2023年11月14日上午：线上腾讯会议</p> <p>2023年11月14日下午：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、签署《调研承诺书》。</p> <p>二、介绍公司2023年近期经营总体进展情况。</p> <p>2023年第三季度，公司实现销售收入134,439.69万元，同比增长28.59%，环比增长2.87%，单季度收入再创公司历史新高。净利润、归属于上市公司股东的净利润、归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润均创历史新高。</p> <p>今年前三季度，全球消费市场和通讯市场疲软、汽车市场整体发展不及预期、光伏储能出现下滑。在此市场背景下，公司销售收入和当季利润依然创历史新高，殊为难得，映证了公司作为行业领先者的能力和潜力。公司围绕着“五五战略规划”及发展战略要求，逐步实现从行业跟随者向行业引领者转型；贯彻落实全面经营预算管理；注重基础研究；坚持技术创新、产品创新；坚持降本提效，公司实力和经营效率持续提升。公司与全球领先客户的合作持续深化，新产品持续推向市场并且供不应求；新产品研发稳步推进，经营效率持续提升，为公司长期可持续发展奠定了坚实基础。</p> <p>随着消费市场进一步复苏，产能利用率在持续提升中。公司紧跟战略大客户配套需求，新产品新项目持续推进，份额也在持续提升，新兴市场领域不断开拓成长，公司业绩有望呈现稳健增长和高质量发展。</p> <p>三、公司董事会秘书回答投资者提问：</p> <p>1、公司新产品放量目前主要体现在LTCC产品及一体成型电感上，请问公司对LTCC系列产品及一体成型电感产品如何进一步推广及展望？</p> <p>回答：</p> <p>LTCC系列产品及一体成型电感系列产品是公司定位的新产品，也属于公司重点开发的产品项目。公司在</p>

LTCC工艺平台中布局了包括天线、LC滤波器、双工器、耦合器、巴伦等在内的微波产品，在一体成型电感方面主要推动大一体、小一体、WTX等多型号的电感产品，以上新产品推广在今年均取得较大进展，各产品类别已经推向各应用领域的核心大客户，且供应份额在不断上升，这两大类产品市场应用空间逐步打开中，预计未来几年将持续放量。

立足于公司雄厚的研发实力和研发团队，依靠与全球众多电子行业前沿技术领导企业建立的长期战略合作伙伴关系，新兴市场正在不断打开，叠加公司传统应用领域终端大客户需求继续回升，公司相信公司潜心研发的众多高端新产品，会为公司业绩成长带来巨大的增量。

2、请问公司在通讯类市场的增长趋势是否能够继续保持？

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，公司在终端客户供应链体系中具有高度粘性，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。未来的增长主要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。

3、公司近期产能利用率回升较快，请问具体原因及发展趋势？

回答：

今年以来，虽然国内经济节奏较为缓慢，景气度复

苏幅度较小，但是公司下游通讯市场景气度开始呈现结构性的复苏态势，受益于前期深耕配套的大客户市场增量快速释放，与大客户新产品合作不断推进，新产品的规模化销售稳步增加，有效拉动了总销售额的提升，公司相关产品线产能利用率回升明显。

同时，公司提前布局的部分高端新产品如LTCC器件产品、一体成型电感系列产品，在今年开始放量，客户需求旺盛，新产品实现了稳定、快速的增长，产能利用率与产能不断创新高。

受益于大客户的市场份额增加，以及新产品持续进入终端产品，公司产能利用率整体水平将有望继续提升，进一步带动营收和利润的增长。

4、请问叠层高端精密电感产品的迭代周期情况？

回答：

随着全球通讯产业技术发展，人们不断追求智能化、智慧化生活，电子元器件持续按照“轻、薄、短、小”的趋势发展，元器件产业属于通讯行业的基础支撑产业，公司持续耕耘高频、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前列，拥有较高市场份额，目前国内高端手机应用仍以0201型号产品叠层电感为主。

公司01005以及008004属于高端精密电感产品，纳米级小型化、高精度、代表下一代的技术发展趋势的精密电感类产品，可广泛应用于5G及以上技术应用的供应链端；公司是国内唯一实现批量化交付（全球仅极少数企业可实现量产交付）的高端片式电感的龙头企业。随着通讯技术持续发展以及精密元件供应链配套不断发展，公司电感类产品的市场将进一步打开空间。

5、请问公司在汽车电子方面的进展及未来发展有哪些产品布局？

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，实现了规模化出货，积累了优质的产品供应能力及管理能力。借助于电动汽车及智能化应用市场快速发展，对元器件的需求量正大量增加，公司的新产品也在进一步实现批量化供应。造车新势力发展迅速，未来高性价比、高质量车辆将拉动用户新需求，汽车电子未来空间巨大。

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。

6、请问公司在海外布局的进展？

回答：

公司属于基础被动电子元器件行业，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比肩，产品拥有核心竞争力，成立23年来，公司累积了大量全球领先的大客户群体，依托公司开创之初确立的聚焦大客户战略，目前公司核心大客户群体已经涵盖了全球主要相关行业的标杆企业，并维持着长期合作关系。公司十分重视海外市场的开拓，今年公司将继续落实大客户战略，拟在越南建设工厂，并在德国开设子公司，相关筹办事项正在进行中，预计将为海外营收增长贡献组织支撑。

7、请问公司产品的原材料占比情况？

回答：

公司非常重视基础材料的研发，材料平台研发主要是磁性材料、微波材料以及结构陶瓷材料，储备大量基础材料的研发项目，目前材料可以实现国产化。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，原材料单位占比也越来越小，对公司生产成本的影响十分有限，从财务指标上看，原材料成本对毛利率的影响越来越小。目前公司主流产品的原材料价值量占比大概在一半左右。

公司通过不断进行技术创新、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，叠加优秀的供应链管理能力和，较大程度上保障了公司的毛利率水平。

8、请问公司产品的价格变动情况？汽车电子产品价格是否承压？

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。通过持续提升技术及提供质量优势服务，致力于为客户创造价

值，公司不断投入研发以及工艺设计优化资源，合格率及产能利用率在不断提升，目前汽车电子产品综合毛利率水平逐步企稳。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、请问公司研发支出的具体情况与未来研发方向？

回答：

公司研发投入包括研发费用和研发设备投入，电子元器件行业属于重资产投入行业，公司十分重视研发投入，每年均持续投入较高比例研发资金，研发支出持续在增加。具体研发投入主要系用于各应用领域新产品的研发制造，包括数字经济、汽车电子、新能源等应用领域。从材料端、工艺端、设备端积累了大量的研究成果，为公司长期可持续发展打下了良好的技术基础。此外，由于基础被动电子元器件的行业特性，部分新产品研发阶段是在生产线设备上进行的，因此公司研发投入实际上达到了营收的10%以上，公司研发支出投入整体呈现逐年快速增长的趋势。

公司会根据业务规划及市场情况，不断投入相关新产品批量化生产及扩产的自动化及智能化设备，同时不断投入研发关键自动化设备资本支出，不断提升高端智能化制造能力。

10、请问公司整体订单情况？

回答：

目前在通讯终端方面的订单与上年同期相比增加幅度较为明显，公司拥有众多通讯电子产业链核心大客户，过硬的配套产品技术、质量及服务，基于长期发展价值的布局与资源投入，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，三季度营收创公司历史新高，截至到四季度中期来看，订单情况持续保持稳健状态。

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，订单情况增长稳定。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。

11、请问公司的资本开支计划？

回答：

公司资本性开支计划主要包括新产品设备投入、研发设备投入、工业园基础建设投入。公司正努力从过去单一的产品驱动战略升级为产品和行业的双轮驱动战略，正在开发的产品包括新型电感类产品以及非电感类产品，包括但不限于：一体成型电感产品、LTCC系列产品、汽车电子系列产品、钽电容产品等。并持续投入自动化生产设备的研发及更新。新增的工业园建设进度正常，部分如期验收及投产。具体投资规划的推进与实施将根据客户需求及市场应用推动情况有序进行。

12、请问公司未来的融资计划？

回答：

公司所处行业属于重资本投入行业，每年均有持续扩产需求，对资金要求较高，不过公司经营现金流管理良好，流动性充足，目前主要资本支出为新产品扩产及厂房装修等支出，通过负债融资的方式负担。公司信誉良好，银行信用额度充足，同时，公司非常重视应收帐款及客户风险控制，拥有较好的偿债能力。

关于资本市场融资方面，后续将根据公司具体投资进度来规划资金需求，制定合适的融资计划，短期内暂不考虑采取资本市场直接融资方案。

13、请问公司如何实现五五战略规划？

回答：

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



	<p>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><b>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</b></p>	<p>不涉及应披露重大信息</p>
<p><b>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件(如有,可作附件)</b></p>	<p>无</p>