

**浙江永贵电器股份有限公司**  
**投资者关系活动记录表**

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
参与单位	东吴证券、天风证券、浙商证券、中信证券、中信建投、民生证券、方正证券、兴业证券、海通证券、国盛证券、上海证券、华创证券、广发证券、东方财富证券、甬兴证券、华泰证券、国海证券、国泰君安、中邮证券、中泰证券、西部证券、国信证券、中天金融集团、长城证券、德邦证券等共164位投资者
时间	2024年4月8日
地点	线上
公司接待人员姓名	董事会秘书 许小静 财务总监 戴慧月
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>公司基本情况介绍</b></p> <p>公司主营业务为电连接器、连接器组件及精密智能产品的研发、制造、销售和技术支持，公司目前已形成轨道交通与工业、车载与能源信息、特种装备三大业务板块，主要对应下游领域分别是轨道交通、新能源汽车及充电等。</p> <p>公司轨道交通与工业板块产品主要有：连接器、减振器、门系统、计轴信号系统、贯通道、智慧电源（锂电池）等，主要应用在铁路机车、客车、高速动车、城市轨道交通车辆、磁悬浮等车辆及轨道线路上；配套供应于中国中车集团、中国国家铁路集团有限公司以及建有轨道交通的城市地铁运营公司。</p> <p>公司车载与能源信息板块产品包括高压连接器及线束组件、高压分线盒（PDU）/BDU、充/换电接口及线束、交/直流充电枪、大功率液冷直流充电枪、通讯电源/信号连接器、储能连接器、高速连接器等，其中车载产品为新能源汽车提供高压、大电流互联系统的整体解决方案，并已进入比亚迪、吉利、长城、奇瑞、长安、上汽、一汽、广汽、北汽、本田等国产一线品牌及合资品牌供应链体系；能源信息产品主要应用于通信基站及各类通信网络设备和储能设备等，配套服务于中兴、大唐、维谛等公司。</p> <p>公司特种装备板块产品包括特种圆形电连接器、微矩形电连接器、射频连接器、光纤连接器、流体连接器、机柜连接器、岸电连接器、深水连接器、以及其它特殊定制开发的特种连接器及其相关电缆组件等。</p> <p>2023年，公司秉承“天道酬勤、共创共赢”的核心价值观，注重员工激励和价值实现，强化人才牵引，完善激励机制；践行全球化战略，积极拓展海外市场；坚持以研发创新作为企业高质量发展发展的坚实支撑，加大研发投入，强化科技赋能；通过开</p>

	<p>拓市场及加强创新驱动，助推企业稳健经营持续发展，创造企业长期价值。</p> <p>报告期内，公司实现营业收入151,837.26万元，与去年同期基本持平；实现归属于母公司所有者的净利润10,106.30万元，较去年同期下降34.67%。报告期内归母净利润下降主要原因： 1.收入结构发生变化，毛利率下降1.45%，利润相应减少2,201.64万元；2.公司持续加大市场拓展力度和研发投入，销售费用和研发费用上涨。全年销售费用13,140.85万元，较去年同期上升26.07%；研发投入13,232.20万元，较去年同期上升23.81%。</p> <p>报告期内，轨道交通工业板块收入67,057.41万元，较去年同期下降8.3%，主要原因系轨交车门、贯通道等非连接器产品收入下降。车载与能源信息板块收入76,821.31万元,较去年同期上升6.67%，其中新能源业务收入72,091.98万元，新能源汽车业务中充电枪特别是直流充电枪的收入增长较明显。</p>
<p>现场调研问题列表</p>	<p><b>1. 公司 2024 年度海外市场的业务规划？</b> 答：我们已经设立了海外事业部，深入海外市场一线考察，缜密评估，聚焦细分市场，并快速启动了业务团队组建等一系列落地举措，确定了投资方向，后续重点将在东南亚、欧美等区域进行业务开拓。</p> <p><b>2. 公司新能源汽车产品收入 2023 年度毛利率情况以及未来的毛利率趋势？</b> 答：由于 2023 年度产品结构及份额组成有所调整，整体新能源产品毛利率有所下降。公司将努力拓展市场提高供货量及推广平台件整合资源以达到降低单位生产成本，同时公司努力优化工艺流程提升自动化水平等措施来提升新能源产品毛利率。</p> <p><b>3. 轨交业务在 2024 年的预期？</b> 答：轨道交通车门系统、贯通道、计轴器、智慧电源（电池箱）等非连接器产品的市场份额有提升的空间，公司将在市场端做好拓展工作。同时，我国动车组从 2007 年大规模交付，部分车辆从 2019 年开始已经进入高级修阶段。城市轨道交通也将步入后周期阶段，未来运维市场的规模会随着里程和投资额的增加而扩大，市场增量空间广阔。</p> <p><b>4. 直流充电枪尤其是液冷充电枪的竞争格局？</b> 答：公司在高压大电流的互联方案上有着较深的技术沉淀，公司的直流枪及液冷枪属于高压大电流的接插电产品，属于互联方案在不同场景的应用，直流充电枪尤其是液冷充电枪对传输的稳定性、安全性要求较高，公司掌握大功率液冷充电枪的核心技术，并拥有自主知识产权；能实现最大电流 600A、额定电压 1000V 的充电场景，在市场处于领先地位，目前具备保证传输可靠稳定的批量供货能力。</p>

	<p><b>5.公司未来对于研发费用和销售费用的管控规划?</b></p> <p>答：2023 年，公司在持续加大市场拓展力度和研发投入的情况下，销售费用和研发费用上涨较为明显。全年销售费用 13,140.85 万元，较去年同期上升 26.07%；研发投入 13,232.20 万元，较去年同期上升 23.81%。</p> <p>未来，我们也会加大研发的投入，吸引更多优秀研发人才，做好人员和技术储备，加强市场开拓，提升整体竞争力；与此同时，我们将做好精益化管理，做好资源匹配以及人员及项目的精益化提升，尽可能地控制各项费用。</p>
记录人/日期	蒋丽珍/2024年4月8日