

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：2024-005

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	2024年4月2日（15:00-16:00）：华安证券1人，广发证券1人，高毅资产1人，平安证券1人，摩根士丹利基金1人，德邦证券2人，共7人； 2024年4月9日（15:00-16:00）：东吴证券1人，天弘基金1人，华安证券1人，共3人； 2024年4月10日（16:00-18:00）：工银瑞信10人，洋杨资产2人，共12人； 2024年4月11日（9:00-10:00）：施罗德基金5人； 2024年4月11日（14:00-15:00）：汇丰资管1人，泰康基金1人，Brimstone 1人，UG基金1人，前海汇丰证券2人，共6人； 2024年4月11日（21:00-22:00）：富国基金12人，东方证券1人，共13人； 2024年4月12日（10:00-11:00）：永赢基金3人，天风证券2人，共5人； 2024年4月12日（15:00-16:00）：人保资产5人，中信建投1人，全天候基金1人，聚鸣投资1人，共8人。
时间	2024年4月2日：15:00-16:00

	<p>2024年4月9日：15:00-16:00</p> <p>2024年4月10日：16:00-18:00</p> <p>2024年4月11日：9:00-10:00</p> <p>2024年4月11日：14:00-15:00</p> <p>2024年4月11日：21:00-22:00</p> <p>2024年4月12日：10:00-11:00</p> <p>2024年4月12日：15:00-16:00</p>
地点	公司、WeLink 线上会议、Teams 线上会议、腾讯会议
形式	<p>2024年4月2日（15:00-16:00）：公司现场会议</p> <p>2024年4月9日（15:00-16:00）：公司现场会议</p> <p>2024年4月10日（16:00-18:00）：公司现场会议</p> <p>2024年4月11日（9:00-10:00）：Teams 线上会议</p> <p>2024年4月11日（14:00-15:00）：公司现场会议</p> <p>2024年4月11日（21:00-22:00）：腾讯会议</p> <p>2024年4月12日（10:00-11:00）：WeLink 线上会议</p> <p>2024年4月12日（15:00-16:00）：公司现场会议</p>
上市公司接待人员姓名	<p>董事会秘书：任怡</p> <p>证券部：张易弛、岑蝶</p>
交流内容及具体问答记录	<p>一、签署《调研承诺书》；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。</p> <p>二、介绍公司2023年近期经营总体进展情况。</p> <p>2023年对于公司来说是收获颇丰的一年，公司销售收入创历史新高，盈利情况较去年同期实现了快速增长。面对全球经济复苏缓慢的大环境，公司围绕“五五战略规划”经营目标，持续推动管理变革发展，认真扎实推进战略决策部署，秉承“成为电子元器件领域专家”的愿景，加快构建公司发展的新格局，对外积极拓展新能源汽车、光伏储能、数据中心及物联网等新兴市场，对内大力推进组织及业务流程变革，同时加大研发投入及人才梯队建设，优化产品结构，总体实现了销售收入和利润的双增长，部分业务取得了超预期的突破，第三、四季度营收更是连续创造顺络单季历史新高，毛</p>

利率连续4个季度持续提升。

虽然2023年全球经济复苏缓慢，但是公司作为国内行业标杆企业，依然凭借整体实力和优秀的产品力取得了良好业绩，2023年度公司实现营业收入50.40亿元，比上年同期增长18.93%；实现归属于上市公司股东净利润6.41亿元，比去年同期增长47.98%；扣除非经常性损益净利润5.92亿元，比上年同期增长60.88%；2023年年度实现毛利率35.35%，比上年同期增长2.35%；加权平均净资产收益率为11.22%，比上年同期增长3.33%。

未来发展的挑战和市场机遇：公司将围绕未来长远发展提前做好布局 and 规划，培育未来产业，布局新兴市场，拓展增量市场，扩大存量市场。面对全球经济发展趋缓及各种不确定性外部环境因素影响，公司要实现“五五战略规划”经营目标，面临着较大的挑战，公司将直面困难和挑战，积极寻求转变以适应新型市场格局的要求，公司积极把握新能源汽车市场、云服务及云计算数据中心产业蓬勃发展、光伏储能增量市场等重大机遇，聚集大客户、聚焦基础技术研发和新产品研发，以解决客户痛点难点，持续为客户创造价值为出发点，发扬创新开拓和工匠精神，把握好新兴市场给电子元器件产业带来的前所未有的海量机会。

三、公司董事会秘书回答投资者提问：

1、2023年公司通讯类业务大幅增长，与行业增长放缓的趋势，主要是那些原因导致的？今年一季度的业绩表现如何？

回答：

公司在通讯类业务领域产品方面布局了手机终端、通讯基站、其他智能通讯终端以及各类通讯模块。其中手机终端市场在2023年业绩回升明显。

从整体行业发展来看，经过2021年的市场过热及2022年的特殊因素，手机整机市场在2023年处于一个触底回升的状态。

从公司内部产品业态来看：

(1) 公司提前布局的大量新产品进入放量阶段，其

	<p>中在手机通讯端表现明显的产品为小尺寸精密电感产品、一体成型功率电感及LTCC器件产品；</p> <p>(2) 公司产品在行业头部大客户的市场份额持续提升，出货情况较好。</p> <p>以上因素综合叠加，才使得公司通讯手机类业绩在2023年超越行业表现。</p> <p>今年开年以来，公司订单情况延续了去年四季度的市场行情，2024年1月份销售额创造公司历史各月份销售额新高，实现了良好开局。</p> <p>2、公司年报中提到2024年1月销售创历史新高，那请问公司一季度产能利用率表现如何？</p> <p>回答：</p> <p>通讯市场方面：从行业历史周期来看，一季度原本为通讯产业的淡季，但公司相关品类产品的产能利用率继续延续了2023年三四季度的态势。</p> <p>汽车电子方面：从2023年下半年开始，公司汽车电子产品的销售情况在不断好转，相关产品线产能利用率持续处于健康的状态。</p> <p>新产品方面：公司提前布局的部分高端新产品如LTCC器件产品、一体成型功率电感系列产品，客户需求依然旺盛，产品供不应求，产能利用率一直维持在较高水平。</p> <p>3、请问公司功率类电感的产品情况，是否在服务器上的应用？</p> <p>回答：</p> <p>公司电感规格齐全。功率电感主要应用于电源管理场景，目前为全球头部客户提供包括绕线功率电感、叠层功率电感、一体成型压制功率电感、注塑成型功率电感、组装类功率电感、铜磁共烧功率电感等在内的多种产品，涵盖了通讯、5G、AI及数据中心、汽车电子、消费电子等所有相关应用领域。</p> <p>公司早在2020年（五五战略规划之初）就将数据中</p>
--	---

心、服务器、储存器定位为公司战略市场，相关产品均有向相关头部企业供应。公司管理层对行业重要发展机会有足够的前瞻和把握，这也是公司业绩不断穿越周期的主要原因。

4、请问公司对一体成型功率电感发展规划？

回答：

一体成型功率电感是公司级重点开发的产品项目，经过公司前期多年持续研发投入，积极与大客户应用项目推动，市场空间持续打开，增长快速，应用市场覆盖面广，市场空间需求量大，未来前景可期。

随着消费电子终端向轻、薄、短、小不断发展，终端内部的空间排布日益严苛，也就对元器件提出了进一步小型化的要求，一体成型功率电感产品具有小尺寸、磁屏蔽效果好、稳定性佳等特性，公司认为一体成型电感产品的市场将会持续快速发展，同时公司在元件小型化、精细化和复合化方面长期处于全球行业前沿，目前已布局了多品类的一体成型电感类产品。

5、请问公司产品在5G手机中的单机用量？

回答：

公司的产品为精密高端电感类基础元器件产品，手机产业链为全覆盖，主要聚焦于头部核心大客户。“磁性器件、微波器件、传感及敏感器件、精密陶瓷”四大产业领域中的产品在手机终端上均有应用。

其中单机用数量最大的主要为信号电感产品，其余功率电感产品、平面变压器、NTC热敏电阻等产品，在不同品牌的机型中实际用量会受到设计方案的影响而略有不同。

6、请问公司汽车电子产品的单车价值量能达到多少？

回答：

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、功率磁性器件等。

理论上可供产品的单车价值量从几百元至三千元不等，随着新产品新技术的不断导入和突破，未来可供产品的单车价值量会持续上升。

7、请问公司LTCC系列产品的应用？

回答：

公司在LTCC平台上布局多年，拥有雄厚的研发实力和研发团队，累积了大量自主知识产权专利技术，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系列产品应用市场为手机、智能硬件、网通、基站、物联网、卫星通讯、汽车电子等，LTCC平台类产品正保持着较为高速的增长率。

LTCC器件市场原主要为海外供应，目前随着高端电子元器件国产化替代市场应用需求不断增加，高端机型对信号管理类产品要求不断提高，公司LTCC平台系列产品销售空间进一步打开，市场占有率会不断提升。

8、请问公司库存管理情况？

回答：

公司库存管理主要分为两部分，一部分为公司内部管理，主要指公司内部的相关原材料、在制品及产成品的管理；另一部分为供应链库存管理，在经过近几年的极端行情影响下，整个电子行业供应链管理管理水平不断提高。

公司目前库存状态良好，存货周转率不断提高，将会继续根据市场及订单状况，做好优化库存管理以及持续提高供应链管理管理水平，以应对市场的变化及客户的需求。

9、请问公司未来投资计划？

	<p>回答：</p> <p>公司未来投资计划主要包括新产品设备投入、研发设备投入、工业园基础建设后期部分装修投入。</p> <p>公司持续布局新产品及新市场应用领域，对材料研发、设备开发、工艺设计等持续投入研发资源，并持续投入自动化生产设备的研发及更新。新工业园建设大都按期完成，如期验收及按节奏在投产，后期工业园建设支出将持续减少，资产结构进一步得到优化。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。</p> <p>10、请问公司控制负债率的措施，是否会考虑进行增发？</p> <p>回答：</p> <p>公司本身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，但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，且利率保持在较低水平，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。</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>