

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：2024-036

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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"/> 反路演
<b>活动参与人员</b>	2024年10月30日:通过线上平台参加业绩说明会的投资者合计123人。
<b>时间</b>	2024年10月30日
<b>地点</b>	“约调研”线上交流平台
<b>形式</b>	“约调研”线上交流平台
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书：任怡 证券事务代表：张易弛
<b>交流内容及具体问答记录</b>	<p>一、公司董事会秘书介绍三季度业绩情况：</p> <p>2024年第三季度，公司实现销售收入150,390.22万元，同比增长11.86%，环比增长4.99%，单季度销售收入首次突破人民币15亿元大关，再创公司历史新高；公司单季度税前利润首次突破人民币3亿元关口。</p> <p>2024年第三季度净利润、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创历史新高；2024年1-9月累计销售收入、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亦再创历史新高。</p> <p>报告期内，通讯及消费电子业务保持稳定增长，新产品和新市场领域的市场份额持续提升。公司重视研发投入，按照业务规划成功构建的产品多维、市场多维的发展态势，为公司的未来业务增长，奠定了坚实基础。</p> <p>二、公司董事会秘书回答投资者提问：</p> <p>1、请问公司对第四季度手机市场景气度怎么看？</p>

回答：

公司正式订单周期较短，目前公司经营情况一切正常。

公司在手机通讯市场中，不断为客户提供新产品及服务，凭借在技术、服务、质量、管理等多方面的综合优势，公司在客户中的新产品份额持续提升，单机产品用量处于持续增长状态，整体趋势向好。

2、请问公司在数据中心、AI服务器方面的进展？

回答：

AI服务器和数据中心是公司提前布局的战略市场。公司产品可应用于AI服务器和数据中心中电源管理模块，可供应的产品包括一体成型电感、组装式电感、超薄铜磁共烧功率电感等；同时作为行业众多头部企业认证合格供应商，公司一直积极与头部服务器大客户协作，共同开发应用于未来的新产品，尤其是超大电流功率电感方面的业务进展顺利。

今年以来，随着AI服务器、数据中心市场快速发展，该应用领域市场正在迅速成长，未来随着AI服务器、数据中心的市場应用持续推进，公司的提前布局将会为公司带来更为广阔的市场空间。

3、请问公司在AI手机方面的布局？

回答：

(1) 手机增加AI功能，预计将增加更多的功能集成需求，预计需要配合使用更多的被动元件。

(2) AI功能需要更大的内存支撑，同时云端的通讯需要更高的传输速率，这些需求需要更大容量、更高功率密度的电池来满足。从手机轻薄短小的发展趋势分析，手机整机空间内部的排布必然更为严苛，对器件进一步提出了小型化的要求。

随着AI手机渗透率的逐步提升，对于相关的电感用量和技术要求，也将会处于一个持续提升的趋势。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。高性能的元器件需求大量提升，公司作为优秀的元器件供应商将会受益明显。

4、请问目前公司车载产品的单车价值量情况？

回答：

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，产品种类不断丰富，在持续研发和创新下，新产品质量及性能得到大客户的持续认可，不断解决客户的痛点，满足市场的需求，高端大客户新项目持续顺利推动中。

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，多品类产品已经实现批量化供应。以一台普通家用新能源汽车（三电一化）为例，理论上公司可供产品的单车价值量在一千五至三千元不等；而如果是传统燃油车的话（电动化），理论上公司可供产品的单车价值量在几百元左右。随着新产品新技术的不断导入和突破，以及新能源车型的渗透率进一步提升，未来公司可供产品的单车价值量会持续上升。

5、看到公司发布了应用于DDR5的宣传文稿，请问具体业务进展情况？

回答：

随着AI技术的发展，不仅给服务器等领域带来了新的增长空间，同时也对于应用于数据中心服务器的DDR存储器提出了新的要求。目前，基于大语言模型（LLM）生成式AI技术的不断发展，日益增长的工作负载对内存内存带宽和容量的需求大幅增长。

如今，无论是AI PC还是用于大模型应用的AI服务器都在大力推动对DDR5的需求，随着内存市场需求的回暖，内存芯片/PMIC供电芯片及周边电感器件的需求都在全面拉高。公司的DDR5电感方案已经在众多海外PMIC厂

家测试认证并通过。

6、公司前几年资本开支较高，未来是否会继续保持？

回答：

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少部分投入。

前期资本开支较高的原因为新工业园建设，基建投入高的原因，目前新工业园建设大都按期完成，并按照经营规划逐步投产，后期工业园基础建设支出将持续减少，资产结构将进一步得到优化。

但公司仍会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。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。

7、请问公司对子公司信柏陶瓷的未来规划？

回答：

公司的子公司东莞信柏结构陶瓷股份有限公司进入精密陶瓷结构件领域多年，产品包括高性能陶瓷材料及制品、结构件陶瓷等，属于平台化研发、定制化产品。目前主要应用市场为智能穿戴、消费电子、新能源、医疗等领域；陶瓷材料拥有优异的材料特性，公司积极布局新应用领域，在新能源汽车、光伏等市场项目推动进展顺利。

公司在精密陶瓷领域经过10余年的精耕细作，已拥有先进完整的粉料制备和制品加工工艺及产线，产品包括氧化锆粉体、氧化锆磨介、手机背板、可穿戴陶瓷外壳、各种类型的氧化锆结构件等。

公司持续投入研究陶瓷粉体技术，积累了丰富的结构陶瓷平台化产品研发技术、新材料应用及制造工艺技术、自动化制造设备等，能够提供多元化产品类别。

公司在湘潭的新建工业园已经投产，该工业园为东莞信柏结构陶瓷公司配套原材料供应。

8、公司如何保持优秀的盈利能力（毛利率水平）？

回答：

公司自上市以来，持续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、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，不断在推出具有高附加值的新产品。此外，产能利用率的不断提升在较大程度上保障了公司稳定、优质的毛利率水平。

公司大量优秀的产品在与友商，尤其是与日系友商同平台竞争，同时大规模上量带来的规模效应，进一步提升了公司的盈利水平。

公司基于长期对于基础材料、技术平台的研发，储备了大量的研发成果，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，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，对提升综合毛利率水平和整体盈利能力也做出了较大贡献。

9、公司产品是否有降价的压力？

回答：

公司产品价格随行就市，目前主要产品线价格相对稳定。

公司秉承可持续发展理念，长期坚持底层基础技术研究，通过材料、工艺、装备、设计与测量技术的不断升级，为客户创造价值，公司产品价格将继续保持较高竞争力。

10、请介绍公司的员工激励情况？

回答：

公司重视员工激励，上市以来，实施完成了三次股权激励及一次员工持股计划，极大的激励了员工的工作热

	<p>情及归属感,为公司积累了众多专业技术及管理人员。</p> <p>第四期员工持股计划,激励成本约9931万元,参与人数489人,人均成本约20万元,且分2年解锁,故每年人均成本约10万元。公司认为,“股票薪酬比货币薪酬更有激励效果”,通过员工持股计划形式,把部分“货币薪酬”转换为“股票薪酬”。员工未来需持续努力,才能实现业绩增长、“股票薪酬”增值。</p> <p>同时,公司也在积极探索更多有效和合理合规的激励方法,实现公司长期稳定发展,实施着多元化的激励措施包括子公司持股计划以及量化经营、项目制实施绩效考核等,充分调动了员工的积极性和创造性。</p> <p>目前公司各项激励机制正在持续带来发展及增长动力,只有员工与公司共同努力,与公司一起分享发展带来的红利,更灵活地吸引各种人才,从而更好地促进公司长期、持续、健康发展。</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,可作为附件)</b></p>	<p>无</p>