

三友联众集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-006

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（_____）
参与单位名称及人员姓名	Brilliance Capital：陈玮宁；诺安基金：黄友文
时间	2025 年 5 月 27 日上午 10：00-11：00
地点	线上电话会议、深圳
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：邝美艳女士 技术总监：于荣爱先生 投资者关系经理：赵升恒女士
投资者关系活动主要内容介绍	1、简单介绍公司的基本情况。 回复：公司是一家专业的集继电器及互感器研发、制造、销售为一体的高新技术企业、中国电子元件百强企业，据中国电子元件行业协会调研数据显示，公司在国内继电器领域的销售额排名前列。历经多年发展，公司已形成集技术研发、模具开发制造、设备开发制造、生产制造、售后服务为一体的全流程服务体系，公司继电器产品涵盖通用功率继电器、磁保持继电器、汽车继电器、新能源继电器、光伏继电器、信号继电器六大类，以及电感和互感器产品。未来，公司将做强做大通用功率继电器，磁保持继电器，互感器和磁性材料，汽车继电器、新能源继电器、光伏继电器、储能继电器优势领域，保持盈利能力的同时；高质量发展信号继电器、电感等领域，形成新的利润增长中心；并根据市场需求，结合公司自身优势，进行相关多元化发展。

	2、汽车，新能源继电器主要应用在哪些车企的哪些车型？ 回复：公司紧抓汽车电子与新能源产业发展机遇，已与比亚迪等多家头部新能源汽车制造商、整车企业及光储领域领军企业达成深度合作，并通过严格的产品认证与供应商资质审核，为业务拓展奠定坚实基础。在应用场景方面，传统汽车继电器覆盖动力总成系统、车身电子、安全系统及车载电子等核心模块；新能源领域则聚焦新能源汽车三电系统、充电桩设备、新能源发电及储能系统等关键环节。公司依托全电压等级产品矩阵与技术研发优势，持续深化与行业标杆客户的战略协作，致力于为新能源汽车及新能源全产业链提供高可靠性解决方案，助力业务高质量发展。基于商业保密原则，具体客户及车型信息恕不披露，敬请理解。 3、继电器行业的未来发展趋势如何？ 回复：继电器是重要的基础电子元件，其发展情况很大程度上取决于下游行业的市场需求。随着全球经济进一步复苏，居民收入持续增长，汽车、家用电器、工业控制等传统下游市场稳定增长。同时，新能源、人工智能（AI）、智能制造、5G 等新兴产业的快速发展，为继电器开辟了新的下游市场。 4、公司各事业部的产能利用率如何？ 回复：公司各事业部产能配置遵循“战略聚焦、动态适配”原则，整体利用率保持良性水平：核心业务板块（如第二、第六事业部）产能利用率维持在 95%以上，充分保障重点市场订单交付；第一、第三事业部结合市场需求预留弹性产能空间，以灵活响应客户定制化需求；第五事业部作为新兴领域前瞻布局产线，当前处于产能爬坡与市场导入阶段，未来将随技术认证突破及下游需求放量逐步释放效能。公司将持续通过工艺优化、柔性生产改造及订单结构升级，提升全域产能协同效率。 5、核心产品（如继电器）的市场份额是否提升？竞争优势是否稳固？ 回复：公司核心产品通用功率继电器及磁保持继电器市场份额
--	--

	持续提升，竞争优势进一步巩固。未来，公司将通过高端产品出海、海外产能本地化及产业链垂直整合，持续强化全球竞争力。 6、主要竞争对手动态（扩产、降价等）对公司的影响？ 回复：公司核心产品高压直流继电器及高寿命磁保持继电器依托技术壁垒与新能源、智能家电领域头部客户的深度协同，持续巩固高可靠性细分市场优势。根据中国电子元件行业协会数据，全球电磁继电器市场 2023-2028 年五年平均增长率达 8.6%，2028 年规模预计将达到 782.8 亿元，中国作为核心市场销售额 2023-2028 年五年平均率为 6.7%，2028 年销售额有望达 491.6 亿元，行业驱动力明确：传统领域（汽车/家电/工控）稳步复苏与新兴领域（新能源/5G/AI/智能制造）需求爆发共振，叠加中高端产品价格受原材料成本及性能刚性需求支撑，市场结构持续优化。公司通过智能制造降本与高毛利产品占比提升强化盈利韧性，未来将聚焦高端技术迭代、供应链垂直整合及全球化高附加值市场突破，把握结构性增长机遇。 7、目前散件事业部的自供率是多少？ 回复：公司目前散件事业部的自供率约为 60%。 8、新能源汽车行业在 2024 年持续高增长，公司的产品在新能源汽车领域的应用占比有多少？未来针对新能源汽车市场有哪些市场拓展计划和技术创新方向？ 回复：公司在新能源领域（光伏、储能）已构建“前瞻布局、弹性产能、敏捷响应”的产能管理体系，新能源基地投产及核心产线智能化改造，实现高压直流继电器、光伏继电器等产品产能显著提升，当前产能利用率处于良性区间，为市场拓展提供坚实保障。依托智能化产线的快速切换能力及区域性仓储中心的供应链协同，公司可动态适配订单结构变化。未来，公司将分阶段推进产能优化：短期聚焦现有产线效率挖潜，中期匹配海外需求启动区域化扩产，长期建设全域数字化工厂，实现产能与市场需求的智能联动。通过技术升级与精益管理双轮驱
--	--

	动，公司将持续巩固新能源领域的交付优势与成本竞争力，把握产业黄金发展期。 9、公司与同行毛利率差距较大，造成这个毛利率差异的原因是什么？及应对措施？ 回复：公司与同行的毛利率差异主要为产品板块、国内外销售占比、纵向一体化程度以及规模效应导致。未来三年，公司将不断加大研发投入，在以下方面实现发展目标：①做强做大通用功率继电器，磁保持继电器，互感器和磁性材料，汽车继电器、新能源继电器、光伏继电器、储能继电器优势领域，保持盈利能力的同时；高质量发展信号继电器、电感等领域，形成新的利润增长中心；并根据市场需求，结合公司自身优势，进行相关多元化发展。②在境外主要继电器销售地区成立销售公司或生产基地，大幅度提升境外市场的销售额与市场占有率，让境外销售成为公司利润增长新的支撑点；积极出海布局，拓展全球市场新格局，为公司全球化战略提供强有力的支撑。③强化智能装备研发设计制造组装能力，探索智能制造，形成“自动化+数字化的生产模式”，进一步提升拳头产品的生产制造能力；④打造产业纵向一体化；整合模具、五金、触点、塑料供应系统，完善继电器关键零部件生产能力、保障关键技术的研究开发能力以及打造全球化的客户服务能力等，整合互感器的磁性材料的研发、生产能力，保证公司对继电器及互感器的产品质量、成本控制、客户服务等拥有自主权和控制权，逐步实现高品质、高效率的发展模式。 10、关税对公司的影响如何？ 回复：公司在海外市场布局上具备前瞻性，大力开拓海外销售市场，印度市场进一步提升，并在欧洲、中亚、东南亚区域取得突破性进展。公司业务在关税重区的涉足较少，极大地降低了贸易壁垒带来的风险。因此，关税战对公司的影响相对较小，公司海外业务基本面稳健，发展态势乐观。
附件清单(如有)	无

日期	2025 年 5 月 27 日
----	-----------------