

证券代码：301499

证券简称：维科精密

上海维科精密模塑股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过“价值在线”（ https://www.ir-online.cn/ ）线上参与维科精密2023年年度业绩说明会的广大投资者
时间	2024年5月10日 11:00-12:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长：TAN YAN LAI（陈燕来） 总经理：张茵 独立董事：刘启明 财务总监/董事会秘书：黄琪 保荐代表人：张翼
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：2023年公司营业收入相比2022年增长了7.33%，请问这一增长主要得益于哪些产品线或市场板块的推动？</p> <p>A：您好，2023年公司新能源汽车零部件产品销售额较去年相比有较大幅度的增长。另一方面得益于前期海外客户定点陆续交付，2023年公司海外出货量持续提升。感谢您的支持和关注！</p> <p>Q2：请问公司如何评估当前原材料价格波动对成本的影响？汇率波动的影响？</p> <p>A：您好！对于可能面临主要原材料价格波动的风险，公司通过与主要供应商建立长期稳定的合作关系，以规模采购方式提高议价能力、降低原材料成本。通过技术创新、工艺设备改造、提高生产效率、减少损耗等措施降低生产成本中的原材料成本占比。</p> <p>关于汇率波动，公司从经营目标和整体业务布局出发，不断完善汇率风险管理体系，选择更有利的结算方式和结算时点，通过及时跟踪掌控汇率波动情况、加强银行等金融机构合作等方</p>

式，防范、汇率风险，增强对汇率变动的敏感性及应对能力。感谢您的支持和关注！

Q3: 公司在光伏、储能等新能源领域的IGBT功率模块部件研发及业务拓展情况如何？是否有新的技术突破或市场拓展计划？

A: 您好，公司将车规级IGBT功率模块部件的研发生产经验，拓展至非汽车电子领域，已积极开展光伏、风能等领域半导体部件的研发及业务拓展。目前有部分光伏、储能等IGBT功率模块部件在进行小批量生产。感谢您的支持和关注！

Q4: 2023年公司研发费用同比增长30.42%，请问这些增加的研发资源主要集中在哪些研发项目上？这些项目预计将如何助力公司的长期增长和市场竞争能力？

A: 您好，公司主要研发项目等情况可参阅公司年度报告中的相关信息披露。公司长期以来注重研发创新，不断完善生产工艺、推进智能化工厂建设，加强自主研发投入，持续与客户同步开发产品，产品复杂程度不断提升。2023年，电子助力转向系统部件等产品陆续量产，新能源和智能驾驶类项目占比进一步提升，产品结构进一步优化。感谢您的支持和关注！

Q5: 您能否详细介绍2023年公司利润分配政策的调整情况，以及未来公司对于股东分红的预期和计划？

A: 您好，公司拟定的2023年度利润分配预案为：以现有公司总股本138,254,866股为基数，向全体股东每10股派发现金红利1.40元（含税），共计人民币19,355,681.24元。公司始终高度重视回报广大投资者，根据分红指引与相关法律法规的规定，结合公司实际经营情况进行利润分配。公司未来的利润分配计划请关注后续相关公告。感谢您的支持和关注！

Q6: 在新能源汽车零部件市场，公司的产能和销量表现如何？请问公司未来的市场布局和战略规划是什么？

A: 您好，公司顺应行业发展趋势，积极布局新能源三电系统（即电控、电机、电池）以及氢发动机部件等新能源汽车产品。目前已经掌握电驱动桥从电池直流输入端到电机输出端的核心零部件的相关技术，具有高压铜排冲压、激光焊接、锡焊接、点胶、螺丝紧固、导热膜装配、定子线圈绕线、注塑封装和自动化组装、检测、PCBA装配、IDC连接和可靠性测试、技术清洁度管控等先进技术和自动化产线开发能力，产品已经交付联合电子、博世、上汽英飞凌等客户。公司未来将继续积极布局节能减排和新能源汽车电子产品，不断加强自主研发投入并持续与客户同步开发产品。随着公司积极拓展新客户及新产品，公司产能利用率将逐步提高，满足下游客户不断提升的市场需求。感谢您的支持和关注！

Q7: 公司在智能制造和数字化转型方面取得了哪些进展？这些转型措施将如何提升公司的运营效率和市场响应速度？

A: 您好！公司在研发、制造、管理领域加大数字化投入，加快数据价值挖掘和利用，持续推进数字化转型，努力实现智能化制造、数字化管理和可持续发展，提高生产效率和质量，降低成本，增强竞争力，力争以更好的业绩回馈投资者。感谢您的支持和关注！

Q8: 目前公司的汽车电子精密零部件生产线扩建项目进展到了哪个阶段？预计何时能够全面投产，以及预计带来的收益如何？

A: 您好，公司正在积极推进汽车电子精密零部件生产线扩建项目等募投项目的建设，关于汽车电子精密零部件生产线扩建项目有关情况请持续关注公司的公告。感谢您的支持和关注！

Q9: 在全球化和国际合作方面，公司在海外市场的销售收入有所增长，能否详细介绍一下海外市场的拓展情况？

A: 您好，公司的外销收入主要客户为博世、泰科电子及博格华纳等，主要面向欧洲、北美洲等地，主要销售的产品包括动力系统零部件、非汽车连接器及零部件和汽车连接器及零部件。公司将时刻保持在技术创新、市场开拓方面的敏锐嗅觉，持续增加公司核心竞争力及提升市场渗透率。具体情况请关注公司定期报告披露情况，感谢您的支持和关注！

Q10: 公司在提升产品竞争力方面已经采取了哪些具体措施？未来还有哪些计划来进一步加强产品的市场地位？

A: 您好，公司注重技术创新和产品创新，持续关注行业发展趋势，积极应对市场多样化需求。为增强公司生产能力，顺应行业发展潮流，公司重视生产自动化、智能化水平的提高以实现保障产品质量、降低人工成本的目的。公司积极布局节能减排和新能源汽车电子产品，不断加强自主研发投入并持续与客户同步开发产品。

未来，公司将加大信息系统建设投入，以满足公司在智能制造生产管理、客户供应商等上下游关系管理、业务与财务信息高效精准核算等方面对数字化信息系统的需求，为公司各项经营管理和高效决策打下坚实基础。此外，公司将加大人才引进与梯队培养计划，并不断完善国内外人力资源引进、培训和激励的管理体系，打造高素质的专家型人才队伍，以适应公司持续发展的需求，持续提升产品竞争力。感谢您的支持和关注！

Q11: 您如何看待当前汽车行业的智能化和电动化趋势，以及这些趋势对公司业务可能带来的影响和机遇？

A: 您好，随着智能化和电动化趋势的加强，市场对于高科技汽车电子零部件的需求将不断增长，为公司提供了扩大市场份额的机会。智能化和电动化要求汽车零部件具备更高的技术含

	<p>量，促使公司加大研发投入，推动技术创新，以满足市场对高端产品的需求。智能化和电动化趋势促使传统汽车制造商与科技公司合作，公司可以借此机会与更多行业内的合作伙伴建立合作关系。随着市场对智能化和电动化产品需求的增加。许多国家和地区对新能源汽车和智能汽车给予政策支持和补贴，这为公司提供了发展机遇，同时也需要公司关注政策变化，灵活调整战略。智能化和电动化趋势要求公司在供应链管理上做出调整，以适应快速变化的市场需求和更高的技术要求。感谢您的支持和关注！</p> <p>Q12: 公司在环境保护和可持续发展方面有哪些具体的实践和未来的计划？如何确保公司的长期发展战略与环境保护相协调？</p> <p>A: 您好，公司将明确环境、社会和公司治理的战略，确保这些战略与公司的长期目标和愿景相一致；遵守国家关于环境保护的法律法规，如《关于构建现代环境治理体系的指导意见》中提出的总体要求，建立健全环境治理的领导责任体系和企业责任体系；优化资源使用，减少能源消耗和废物产生，提高资源的循环利用率；通过培训提高员工对环境保护的意识，鼓励员工参与到公司的环境保护活动中。通过这些实践和计划，公司可以在追求经济效益的同时，也注重对环境的保护和社会责任的履行，实现可持续发展。感谢您的支持和关注！</p> <p>Q13: 陈总您好，请问公司目前在行业中处于什么位置与竞争对手对比的话，竞争力和优势是什么？谢谢！</p> <p>A: 您好，相对于境外龙头企业，公司资产规模相对较小，但公司产品在细分行业内具有较强的竞争力。公司拥有经验丰富的专业技术团队，经过多年研发创新和技术积累，在产品、模具开发、产品制造工艺及自动化产线设计等方面形成了多项核心技术，并在模具开发、同步研发、自动化产线设计及实验检测能力等方面具有一定优势。公司采用在线自动检测措施保证产品质量的稳定性和可靠性。公司工艺技术全面、先进，机器设备自动化水平高、精度及可靠性高，并实行精益生产管理方式，产品质量有竞争优势。此外，公司在国内外市场积累了一批保持长期稳定合作关系的全球知名客户，其中多数优质客户属于行业龙头企业，客户质量有竞争优势。感谢您的支持和关注！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年5月10日