

证券代码：301328

证券简称：维峰电子

维峰电子（广东）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-005

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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <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	长江证券 蔡**、摩根华鑫基金 雷**、陈**、施**、李**、招商证券 余*、刘**、程*、王*、高毅资产 谢**、海雅金控 荣**、国泰基金 邓**、于**、李**、陈**、瑞瀚资管 姜**等 10 余名机构投资者参加
会议时间	2022 年 11 月 28 日-12 月 2 日
会议地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	财务总监、董事会秘书：朱英武 证券部经理：甘春平 证券部助理：辜敏婷
投资者关系活动主要内容介绍	交流的主要问题与回复： 开场：请朱总先介绍一下公司前三季度的情况。 答： 2022 年前三季度较预期有一些差距，主要是以下两方面：疫情反复和宏观环境有些影响，上半年昆山子公司停工停产 2 个月，产生了额外的经营费用和停工损失；受俄乌地缘政治的影响，外销出口的客户（尤其是欧洲地区）开工率较往年有下降，影响外销客户的订单和提货意愿，从而使得 1-9 月的外销销售增长幅度较小。 *工业领域发展比较平稳 虽然工业控制细分市场下游领域受宏观环境的影响而

呈现一定程度的疲软，但公司通过以下举措：1、通过持续的高强度产品研发，不断丰富自己的产品系列和单一产品系列的产品规格，持续提升产品丰富度；2、持续、深度服务下游重要战略客户，从而不断提升客户粘度；3、借助行业知名度及自身品牌影响力，不断突破下游重要工控类客户，从而实现了营业收入较去年同期约 10%的增长。

***新能源（风光储）及新能源汽车领域快速发展**

新能源（风光储）及新能源汽车领域，随着行业景气度不断提升及自身主营产品系列的不断丰富，公司与下游客户实现了较好的联动增长。

提问 1：工控这一块四季度情况怎么样？

答：工控领域四季度整个出货及订单承接的状态较三季度有一定程度的回升，尤其是内销。

提问 2：目前公司的市占率是一个什么样的水平？

答：目前公司的市占率水平相对不高，市场主导者依然是国际一线大厂。

提问 3：新能源汽车领域的连接器为什么会比同行的毛利率更高？

答：公司的产品毛利率主要受行业特点、专注细分领域竞争格局、公司持续追求高品质产品定位等诸多内外部因素决定的，随着客户对产品要求越来越高及公司高强度的持续研发投入带来较好的竞争护城河，公司有较强的实力和品牌优势，维持合理毛利率水平。

提问 4：其他做连接器的同行进入这个细分领域的可能性大吗？

答：不能说没有这种概率，只是消费类连接器、军工类连接器和工业控制类连接器本身差别非常大，消费类的连接器设计的使用周期相对较短，大多在 5 年及以下，工业控制类连接器设计的使用周期大多在 10 年及以上，需要很长时间的技術积累；军工类连接器的生产工艺显著差异于工业控制类连接器的冲压、注塑和后端组装工艺。同时，公司生产线后端配置了数量庞大的非标自动组装、检测包装机台，实现全生产流程相当高水平的自动化，从而更大程度保证产品品质的一致性和稳定性。除此之外，工业控制领域客户分散，产品及订单呈现鲜明的“小批量、多样化、定制化”特点，产品品类要求丰富、工序繁多，这些势必都需要非常长时间的积累和沉淀。综上，形成了公司重要生产工艺及制程实现的竞争壁垒。

提问 5：假设明年工业恢复情况不好，会对公司业绩影响很大吗？

答：可能存在一定影响，但整体相对可控。公司明年的业绩增速情况不严重依赖于工业复苏的节奏，未来的增长主要驱动力是通过持续高强度的研发不断提升自身产品丰富程度和储备、深度服务下游重要客户以及不断突破下游重要新客户等方式来实现。

提问 6：假设未来光伏领域的市场竞争更加激烈，公司的毛利率会下降吗

答：详见问题 3 回复。

提问 7：金属产品的大幅涨价对公司是否产生了比较大的影响？

答：影响较小。首先，公司产品定位中高端，其产品突

出表现为“体积重量小、高精密度”，生产所需的金属、塑胶原料较少，成本主要构成部分是人工、制造费用和金属表面处理费用；其次，公司产品售价体系也有建立相应的传导机制，因此受到的影响不算大。

提问 8：公司目前库存情况怎么样？

答：公司不做成品库存，严格按照订单生产产品，因此公司的存货周转率较高，公司对通用属性较高的半成品会进行库存储备，以更高效满足客户“小批量、多样化、定制化”的需求的同时，实现快速交付，从而提高客户的服务效率。

提问 9：合肥子公司的定位？

答：公司根据未来发展战略及自身实际需求，在贴近服务长三角核心商圈的新能源类（风光储）战略客户的同时，积极开拓该地区新能新能源领域和新能源汽车类客户。

提问 10：没有遇到过国内的竞争对手吗？

答：公司目前主要还是跟国际一线大厂进行竞争，如泰科、莫仕、JST 等，国内的话，目前尚未发现同等级别的潜在竞争对手，公司仍然以国产化替代的竞争策略同国际一线大厂积极竞争。

提问 11：针对疫情这一块，公司是否有做好足够的准备来应对？

答：针对疫情公司目前已经有比较灵活且有效的应对手段和方式了：一方面公司目前产能不完全只依赖于东莞或者昆山基地。比如今年上半年昆山子公司停工影响了部分订单的交付，进而影响了前三季度的盈利情况，为了应对

	<p>这种情况，公司今年积极地成立了合肥子公司，就地生产配套；其次，随着国内疫情防控措施的持续优化，后续大面积停工的这种可能性不大，公司有配套的员工宿舍，即使出现极端封控情况，对公司的生产影响也比较有限。</p> <p>提问 12：讲一下公司未来的发展路线吧。</p> <p>答：公司将持续坚持自主研发，形成以“工业控制为主体、新能源（风光储）及新能源汽车为两翼”的发展格局，坚定的走国产化替代之路。</p> <p>通过持续的高强度研发投入，不断丰富工业控制领域的产品品类，提高一站式服务客户的能力来不断增加下游重要客户的销售份额；</p> <p>新能源汽车方面，在迎合汽车技术发展的趋势下，积极提高现有产品的集成度和产品精度，满足多功能信号、能源传输的性能要求。同时，通过东莞维康汽车连接器控股子公司，快速补充新能源汽车高频高速系列连接器产品，积极拥抱智能驾驶技术对新能源汽车连接器产生的巨大增量需求。</p> <p>新能源（风光储）方面，通过昆山子公司，积极扩充生产产能及自动化水平以及储能细分领域的技术发展趋势，持续扩大产品的销售金额。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 11 月 28 日-12 月 2 日