

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： 2022-006

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>券商策略会</u> ）
参与单位名称及人员姓名	长江证券 蔡**、东方阿尔法 梁**、中天国富证券 罗**、中融基金 陈**、信达澳银 罗**、先锋基金 曾*、前海开源基金 张*、前海联合基金 张*、宝盈基金 赵**、陈**、平安基金 翟*、广发资管 刘**、广银理财 钟*、惠通基金 王**、招商自营 何**、景顺长城 程**、望正资产 马*、民生加银 孙**、红土创新 汪**、红筹投资 侯**、融通基金 张**、鹏举科技 唐**、鹏华基金 梁*、易方达基金 蔡**、南方基金 郑**、朱**、中金公司 温**、保银投资 柳**、相聚资本 王**、余**、唐*、李**、中邮证券 王**、磊萌资产 姬**、李**、付**、何**、浦银安盛基金 范*、申万宏源 刘**、汇添富基金 徐**、中信证券 胡*、黄**、陈**、田*等 40 余名机构投资者参加
会议时间	2022 年 12 月 5 日-12 月 9 日
会议地点	12.6 在深圳四季酒店交流；其余时间在公司会议室交流
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务总监：朱英武 证券事务代表：甘春平

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：请朱总介绍一下公司的基本情况。

答：公司致力于提供高端精密连接器产品及解决方案，专业从事工业控制连接器、汽车连接器及新能源连接器的研发、设计、生产和销售，产品可广泛用于工业控制与自动化设备、新能源汽车“三电”系统、光伏逆变系统等系列应用场景。

在工业控制领域，公司产品具体可应用在伺服电机、PLC、机械手臂、工业电脑等工业控制与自动化设备，对应客户包括汇川技术、英威腾、蓝海华腾、台达电子、泰科电子、浙江中控等工控设备、元器件厂商及品牌商。

在汽车领域，公司产品具体可应用在新能源汽车最为核心的电源、电机和电控系统（简称“三电系统”），以及车载媒体设备、高清影像系统等，对应客户包括比亚迪、上汽集团、安波福、长安汽车等整车及零部件厂商。

在新能源领域，公司产品主要应用在太阳能和风能和储能逆变系统，对应客户包括阳光电源、固德威、艾罗能源、SMA、Solarage 等逆变器及其他配件厂商。

在所属细分领域，针对国际一流厂商，公司采取差异化竞争策略，利用自身成本优势及快速响应优势，积极通过国产化替代抢占市场份额，目前公司在对应细分领域已具备较强市场竞争力，而相较国内连接器厂商，公司则在产品品质、产品丰富性及定制化方面有着较为明显的优势。

经过 20 多年的发展与沉淀，公司积极把握国产化替代机遇，已形成以工业控制连接器为主体，汽车及新能源连接器为两翼的发展格局，尤其在工业控制连接器领域处于国内领先水平，是工业控制连接器国产化代表性企业。未来公司仍将保持战略定力，持续坚持自主研发，坚定地国产化替代之路，立足工业控制连接器领域，并积极拓展新能源汽

车、太阳能光伏等其他高端连接器细分市场。

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、提升一站式服务客户的能力来不断增加下游客户的销售份额；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复杂度，满足多功能连接器的性能要求，同时，通过东莞维康汽车子公司，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连接器产生的巨量需求；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、把握储能细分领域的技术发展趋势，并通过合肥子公司，深度绑定战略客户，持续拓展客户及扩大产品的销售金额。

提问 1：公司工控连接器的细分行业的壁垒大概说一下，像消费类连接器厂商有没有可能切入公司这个细分行业。

答：不能说没有这个概率，只是消费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，需要很长时间的积累；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。其次，公司聚焦的下游客户，主要是工业的头部企业，他们的供应链体系相对封闭，供应商的替代和导入需要渐进的过程，需要通过持续深耕和销售策略聚焦，才慢慢形成数量可观的客户量。综上，形成了公司重要的竞争壁垒。

提问 2：公司的管理的文化大概是什么样的？

答：整体来讲，公司的管理文化是人才为先的风格：一方面公司坚持以才能定岗定薪的用人原则，通过内部人才培养和外部人才引进双措并举的方式持续完善公司人才梯队建设，并通过股权激励等方式充分调动和激发人才与公司共同成长的积极性；另一方面，公司各岗位职能分工明确，公司董事长主抓产品的开发和重大的投资项目，公司各项管理事务决策流程严格按照制度执行。

提问 3：公司的主要竞争者是？

答：目前基本上国内潜在的竞争格局还是相对友好，公司现在主要还是跟国际一线大厂竞争，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 4：公司产品的难点在哪里？

答：技术的难点就是怎么样能够在有限的空间和体积上做到一个更多且稳定的信号通路，这就对产品的加工难度和精度提出了更高的要求，同时 PCB 板端的空间是有限的，要求产品小型化、高精密度的同时，要满足产品的 10 年及以上的使用寿命不出现问题，要安全可靠，对整个产品结构的设计和材料的选型、电气性能、机械性能等的理解都必须到位，这些都势必需要很长时间的积累和沉淀且持续得到应用的不断验证。

提问 5：公司的连接器产品系列众多，各产品系列单位制程成本是否存在较大的差异？

答：公司聚焦工业控制细分，同时依托工业控制产品的

技术工艺的积累，成功拓展新能源（风光储）及新能源汽车新的应用细分，产品丰富是公司一大经营特色，同时也是公司的核心竞争力之一。众多的产成品系列，其单位制程成本也存在一定的差异，但因公司产品定位中高端，集中表现为产品具有鲜明的“高精密、小型化、高集成”的特征，因而产品整体重量相较高压、大电流类较小，对原材料需求用量较少，生产所需人工成本及生产制程的高程度自动化水平对应的机器折旧费用较高。

提问 6：对比瑞可达、电连、快可等连接器同行，公司的竞争优势？

答：每个公司都有自己专注和侧重的细分领域，其他连接器同行在各自的应用细分都获得比较好的比较优势和经营成果，公司与他们专注的细分领域不同，因而存在一定的差异。

提问 7：公司往后的战略是怎么样的？

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。

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；

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。

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。

提问 8：公司提到要持续丰富产品品类，不断拓展下游客户，公司是怎么去做之后的规划，相应的人员是需要同步同比例的增长吗？

答：公司秉承以产品研发和创新为驱动，所以公司经营理念和思路主要是重产品重研发，这个从研发投入占营收的比重得以体现。上市后，公司做了一些产品和产业的布局，一方面公司积极加大销售端的投入和人才的引进，另一方面也努力寻求与有成熟销售渠道的资源方进行合作，以确保相关布局稳步推进。

整体上来讲，未来三五年内，公司将继续坚持以产品开发和研发为重心的经营思路和理念，所以公司每年还会继续保持一个高强度的研发投入和后端的自动化的资本支出。

提问 9：工控这块，国产替代和收入未来预测？

答：从两个维度来看，一是国内重要头部客户有较大幅度的增长，在与他们深度交流与讨论后，感觉到客户对国产化替代现状依旧有较大预期；二是公司和头部客户深度捆绑，预计还是有比较大的增量空间，目前公司存量单一客户采购量不大，产品品类多，小量多样化，一供主要还是国际一线大厂，如果国产化替代能相对更充分一些，量是很可观的；另一方面，公司非常重视新客户拓展方面，比如珠海松下、上海珊华、霍尼韦尔（天津）等，是公司工业控制连接器增长的重要来源；此外，公司持续丰富产品品类库，以期替代和覆盖的产品面更广，最大限度去提供一站式服务，保

证公司未来 5-10 年的增长，总体还是可期的。

提问 10：对于下游客户的战略是以大客户为主，不特别区分它是哪个行业是吗？

答：公司专注的工业控制细分领域，下游客户众多且规模各异。公司采取积极开拓各类规模客户的同时，积极拥抱大客户的销售策略，不断拓展客户资源库是公司持续提升业绩体量及产品丰富案例库的必然之选。

首先，公司目前营收规模在连接器行业不算大，各类客户的顺利拓展是公司营收规模持续提升重要抓手之一；

其次，数量庞大的下游客户对应的不同产品系列的定制化采购需求，更加促进公司不断提升公司产品开发和服务能力，这与公司一贯秉承的以产品创新与开发为驱动、重视公司产品质量的产品经营策略相互促进，动态良性循环；

再次，坚持广泛覆盖各类型客户的同时，积极服务大客户的重点倾斜的经营策略，也能充分获取大客户的导入带来与大客户联合开发相关产品的概率，有利于增强客户的粘性以及后续产品品类的拓展。

提问 11：目前两大工厂都是生产三大领域的连接器吗？

答：目前东莞母公司主要负责工控类连接器和汽车连接器的生产，昆山子公司主要用于服务长三角经济带的现有新能源领域客户的同时，积极拓展新能源汽车及工控类客户，从而进一步做大做强主营业务。

提问 12：我们未来会做线端类产品吗？

答：公司会保持密切关注。公司的产品开发工作是围绕公司的战略、经营思路及营销策略开展，持续聚焦中低压信

	<p>号传输的高精密度、高集成度的产品细分是公司一贯的产品战略。</p> <p>提问 13：未来比如说迭代相对缓慢一点，当体量越来越大，毛利率可能也会慢慢往下降，像这种情况，你们会怎么去应对这个事？</p> <p>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。</p> <p>提问 14：四季度大概是一个什么样的情况？</p> <p>答：目前工控领域四季度整个出货及订单承接的状态是较三季度有一定程度的回升，汽车和新能源板块一直保持高景气度状态。</p> <p>提问 15：预计今年三大类占比是？</p> <p>答：目前还不大确定，但因为前三季度工控增长相对不及预期，而汽车和新能源增长态势不错，预计今年工控类收入占比会有一定幅度的下降，而汽车和新能源的占比会相应上升。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 12 月 5 日-12 月 9 日