

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：2022-007

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 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	中泰证券 陈**、太平资产 陈**、朱*、曾**、兴全基金 刘**、任**、天风证券 许**、景顺长城基金 李*、长江证券 蔡**、前海开源基金 刘**、魏*、张*、中欧基金 杜**、金**、王*、中信资本 陈**、中金公司 温**、国金证券 刘**、易方达基金 陈*、李**、兴业基金 徐*人、徐*良、富国基金 王**、李**、吴**、何*、长城基金 廖**、苏**、韩*、翁**、融通基金 丁**、华泰柏瑞 刘**、林**、高*、华安基金 吴**、陆*、永赢基金 郑**、张**、上投摩根基金 臧**、周**、南方基金 姚**、黄**、卢**、朱**等 40 余名机构投资者参加
会议时间	2022 年 12 月 12 日-12 月 15 日
会议地点	公司会议室
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 证券事务助理：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：请朱总介绍一下公司的总体情况。 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：公司连接器的应用场景有哪些？

答：公司产品由最初面向电脑及周边领域的排针、排母、牛角、筒牛等基础产品逐步丰富到现在的板对板系列、DIN 系列、I/O 系列等 15 大系列产品，目前公司产品按照应用场景可分为工业控制连接器、汽车连接器和新能源连接器。

工业控制连接器主要包括工业控制板对板连接器（多用于信号传输与供电）、工业控制线对板连接器（多用于信号输入与输出），广泛应用于伺服电机、可编程控制器（PLC）、机械手臂、工业电脑、变频控制器、数据存储设备、仪器仪表等工业控制与自动化设备；

汽车连接器多用于信号传输与供电，具有端子加固、互配防呆及二次锁扣等设计，抗震动性强，广泛应用于新能源汽车的电池、电机和电控系统，以及车载媒体设备、毫米波雷达、高清影像系统等；

新能源连接器多用于信号控制传输，具有双触点、多触点端子结构设计，实现可靠连接的同时延长使用寿命，主要应用于太阳能及风能逆变器。

提问 2：公司未来的规划大概是怎么样？

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 3：四季度的订单情况如何？

答：目前工控领域四季度整个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。

提问 4：从接单到出货，大概整个周期是多久？

答：两个半月到三个月左右。

提问 5：新年假期会影响公司的生产吗？

答：影响相对有限，公司生产线前端配置了冲压、注塑设备、后端配置了数量庞大的非标自动组装、检测包装机台，实现全生产流程较高水平的自动化，人工干预需求较少，所以影响不大。

提问 6：工控类订单有所回升主要因素是？

答：一方面是新客户的导入带来订单，另一方面是存量客户在增加备货。

提问 7：目前工业类连接器的全球市场大概多大？

答：根据 Bishop&Associate 数据显示，2020 年工业控制连接器全球市场规模约 77.22 亿美元。根据《中国自动化及智能制造市场白皮书》数据，2015 年到 2020 年，中国工业自动化市场规模从 1,390 亿元增加至 2,057 亿元，年均复合增长率达到 8.15%，工业控制应用领域的快速发展，刺激工业控制连接器需求继续走高。

提问 8：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、天津霍尼韦尔等，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 9：汽车领域的重要客户大概有哪些？

答：汽车领域客户主要分三类：一是整车厂客户，主要有比亚迪、上汽和长安汽车；二是传统的 Tire 1 客户，安

波福和马勒；三是“三电”类客户：欣锐科技、威迈斯、株洲中车、汇川的联合动力、上海纳恩、阳光电源的三电事业部等。

提问 10：有考虑过做一些价值量较大的产品吗，比如说像高压大电流的连接器？

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。

提问 11：工控、汽车和新能源类连接器的开发难点分别是什么？

答：不同应用领域，产品性能要求有显著差异。

工控领域：工控类连接器需要长期在振动和噪音环境下处于不间断运作状态，应用场景复杂多样，零部件维修或更换成本高，对应有防水、防震、耐使用、寿命长等性能要求；

汽车领域：汽车连接器需关注行驶状态下人车交互间的数据传输，包括反馈交通环境变化、执行驾驶员各种操作指令等，故连接器的稳定性成为安全性能的重要指标之一，同时汽车连接器还需匹配汽车厂商所提出的高集成度、高精度及轻量化标准，以降低整车能耗，有防震、防水、安全、高集成度、高精度、轻量化及高速移动等性能要求，并且车用连接器验证周期比较长、验证流程比较严格；

新能源领域：逆变器在新能源系统中主要起到电流转换功能，而持续电流承载易导致元器件加速老化，据此应用在该细分领域连接器的高电气及机械性能便尤为重要，同时户外条件下动物撞击、天气影响等不确定因素也对新能

源系统抗干扰能力形成挑战，故新能源连接器在有效处理电信号的同时，往往还需兼顾抗腐蚀、防漏电和面对户外复杂多变的气候环境、寿命长等性能要求。

综合来说，工业和新能源的整个生产体系大体是通用的，只是各自的侧重点不一样，而汽车的标准会稍高一些，主要是汽车的整个验证测试加上定点的前期各项审核，周期也会更长一些。

提问 12：公司的竞争策略大概说一下。

答：公司采取的是差异化竞争策略：相较于国际一流厂商，公司在快速响应、小批量定制开发、跟随客户预研、性价比等方面具备优势，大力配合客户推进国产替代、本土化生产；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。同时，在市场选择方面，公司主要面向的是国内厂商参与度较低的工控市场，在较为拥挤的汽车与新能源市场，公司产品的应用环节也有所差异。

当前，公司已建立丰富的产品库，依据板对板、线对板等不同类型可分为 15 大系列，实现批量销售的产品品号超过 15,000 个，整体表现出“多品种、小批量、定制化”特点。针对多类型多品号带来的开发与生产难度的提高，公司将客户需求定制化与半成品模块化、产品生产平台化相结合，即以标准化的生产模式来满足定制化的客户需求。公司在此基础上，进一步挖掘客户同场景下其他配套产品需求，从提供单一定制化产品到提供整体定制化解决方案，实现向综合型服务商的转变。

目前公司在各个下游应用领域均取得了一线企业的认可，进入供应链体系，并保持合理的毛利率水平。

	<p>提问 13：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> <p>提问 14：我们的控股子公司东莞维康汽车子公司的战略定位及主要产品是？</p> <p>答：公司将汽车作为重点发力的一个细分领域，不仅持续聚焦并进一步做大做精中低压信号细分领域，还同时得积极布局高频高速细分，因为汽车智能化高速发展，其对应的智能辅助驾驶技术并将蔚然成风，这是一个巨大的市场机遇和增量。</p> <p>东莞维康汽车子公司主要研发和销售高频高速类车用连接器及线束产品，高频高速这一块本身的整个技术含量和技术门槛也相对比较高，国内的参与者不多，目前还主要以罗森博格为主导，高技术门槛及高难度市场准入，符合公司的产品技术定位。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 12 月 12 日-12 月 15 日