

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： 2023-001

|                    |   |
|--------------------|---|
| <b>投资者关系活动类别</b>   | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议<br><input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）  |
| <b>参与单位名称及人员姓名</b> | 中欧基金 杜**、袁**、中金资管 朱**、长江资管 施*、信澳基金 童**、民生证券 王*、嘉实基金 丁**、彭*、刘*、丁*、陈**、周*、田**、博时基金 张*、南方基金 竺**、郭**、卢**、长江证券 杨*、蔡**、鹏华基金 郭*；国寿安保基金 张*；易米基金 杨*；天弘基金 申**；工银瑞信 郝*；泓德基金 时**；中银基金 赵**；平安基金 黄*；富国基金 苗*；华泰柏瑞基金 王**；国投瑞银基金 黄**；交银施罗德基金 郭*；国海富兰克林基金 陈**；平安基金 李*；中金资管 金**、中融基金 陈**；中科沃土基金 张*；富荣基金 毛**；金鹰基金 陈*；红土创新基金 刘**；上投摩根基金 薛**；生命资管 黄*；泰康资产 周*；泰康养老 张**；平安资管 马**；百年保险资管 冯**；榕树投资 强**；旌安投资 李**、孔**；远信私募 陈**、谢**、马**；共同基金 章**；明河投资 卢**；竣弘投资 陈*；聚鸣投资 史*；合远投资 王*；弘尚资产 江*；星石投资 杨*；志开投资 王**；南京港湾 江*；象上私募 陈**；世诚投资 周*；煜德投资 王**；珞珈方圆 梁*；途灵资产 赵**；深圳鑫然石*；正圆投资 亓*；利幄私募 孟**；凯读投资 张*；笃诚投资 唐*；青骊投资 丁**；鹏举科技 唐**；诚熠私募 朱 |

|               |  |
|---------------|--|
|               | <p>*; 元贞铭至 王**; 澄明资产 张*; 仁桥资产 张**; 中山自营 赵**; 中信建投资管 徐*; 世纪证券 杨**; 长江资管 赵**; 财通资管 黎**; 中金资管 金**; 国新证券 郭**; 广发资管 张**; 海通自营 汤**、刘**; 浙商自营 李*; 上海信托 徐**; Brilliance 才华资本 胡**、西部证券 陈*、交银施罗德基金 于*、华泰柏瑞基金 张*、刘**、王**、中邮证券 王**、中邮基金 李**、银华基金 方**、相聚资本 唐*、王**、汐泰投资 李**、浦银安盛基金 范*、金鹰基金 田*、国泰基金 李**、林**、国华人寿 易**、广发基金 王**、方正富邦 宫**、陈**、德邦证券 陈**、恒越基金 赵*、前海开源基金 刘**等 110 余名机构投资者参加</p>                       |
| 会议时间          | 2023 年 01 月 30 日-02 月 03 日   |
| 会议地点          | 公司会议室  |
| 上市公司接待人员姓名    | <p>董事会秘书、财务总监：朱英武</p> <p>证券事务代表：甘春平</p>  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p><b>交流的主要问题与回复：</b></p> <p><b>开场：请朱总介绍一下公司去年的总体情况。</b></p> <p><b>答：</b>2022 年度，公司秉持一贯的稳健经营风格，经营状况较为良好。总体来说，公司三块业务情况如下：</p> <p>*工业控制领域发展比较平稳</p> <p>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，从而确保工业控制领域业务平稳发展。</p> <p>*新能源（风光储）及新能源汽车领域快速发展</p> <p>新能源（风光储）及新能源汽车领域，随着行业景气度</p> |

持续提升以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；同时，公司在新能源（风光储）及新能源汽车领域在新客户拓展方面也取得较好突破，从而确保相关领域快速发展。

目前公司 2022 年度审计工作正在推进过程中，2022 年度具体业绩情况届时请关注公司披露的 2022 年年度报告。

**提问 1：光伏连接器的产品一般有什么要求？**

**答：**公司在光伏领域供应的连接器是用在光伏逆变器上，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。

**提问 2：去年新冠开放后对公司是否产生大的影响？**

**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 3：目前公司在全球工业类连接器的市场情况大概如何？**

**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，目前仍然以泰科电子、安费诺、莫仕等国际一线厂商为主导。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。此外，公司还进一步深挖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，公司市占率逐步提升，公司主要产品已达国际一流厂商同等技术水平，为众多国内外知名企业提供高端精密连接器产品及解决方案。

**提问 4：东莞维康主要的产品储备是哪些？**

**答：**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，也有部分车载天线产品，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，目前还主要以罗森伯格为主导，高技术门槛及高难度市场准入，符合公司的产品技术定位。

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，公司将积极拥抱这个机遇和增量，助力公司持续健康快速发展。

**提问 5：请介绍一下公司未来 3-5 年的规划。**

**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；同时加大重要潜在客户的拓展力度，

进一步夯实工控在公司业务的压舱石地位。

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 6：国内市场上做工控类的连接器厂商不多，其他连接器同行为什么很少进入到这个领域？**

**答：**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 3-5 年，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；军工类连接器大多是高速高频概念，其生产工艺显著差异于工业控制类连接器的冲压、注塑工艺。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，形成了公司重要的竞争壁垒。

**提问 7：2023 年业绩的增长预期主要来自于国内还是海外？**

**答：**理论上来说，国内的增长预期相对更具有确定性，

一方面是新客户的导入带来订单，另一方面是存量客户在的销售份额在提升。与此同时，公司也加大了海外客户的拓展力度：一方面疫情防控放开后，公司可以加强与海外客户的相关商务接洽活动，提升相关业务推进效率；另一方面公司海外客户以前主要聚集在欧洲，2023年，除了巩固和拓展欧洲客户外，公司会在日韩市场的开发上进行一定资源的倾斜，力争多点开花，助力公司业务长足快速发展。

**提问 8：汽车领域的客户主要有哪些？**

**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 Tier 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 9：今年有计划做员工持股激励吗？**

**答：**公司根据经营发展及业务拓展需要有引进一些人才，所以对员工持股激励会有一些考量，但具体什么时候计划就要综合各方面情况再定，具体请届时关注公司相关公告。

**提问 10：目前昆山子公司的厂房情况如何？**

**答：**昆山子公司在去年 12 月底已经完成了生产厂区从原基地到新租赁厂区的搬迁并已恢复了正常生产，新基地目前正在申报建设前的相关许可手续，预计建设周期 18 个月。

**提问 11：汽车领域的产品未来的营收展望？**

**答：**随着汽车电子系统渗透率不断提高，汽车智能化进

|          |  |
|----------|--|
|          | <p>程加速，ADAS 渗透率快速提升。智能驾驶系统需要将毫米波雷达、摄像头、激光雷达、网关、GPS、5G 通信等进行互连，车载传感器用量增加，数据传输要求（高速高频大数据量）相应提高。高速高频连接器（车载射频连接器等）使用需求也随之增加。</p> <p>车载射频连接器目前这个领域以罗森伯格等国际厂商为主，公司持续跟踪高速高频市场趋势，积极把握机会，设立控股子公司东莞维康专注于高速高频连接器的研发，公司募投项目“华南总部研发中心建设项目”也将高速高频连接器作为未来的重要研发方向之一，国产替代大背景下，公司未来在汽车连接器领域的营收情况可期。</p> <p><b>提问 12：公司会考虑做线端类产品吗？</b></p> <p><b>答：</b>公司有研发、生产和销售部分线束类产品。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，目前有配合上汽、汇川以及阳光电源等重要头部客户开发部分线束类产品。</p> <p><b>提问 13：去年四季度大概是一个什么样的情况？</b></p> <p><b>答：</b>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> |
| 附件清单（如有） |  |
| 日期       | 2023 年 01 月 30 日-02 月 03 日   |