

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： 2023-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	天风证券 许**、易方达基金倪**、 李**、 叶*、信达澳银基金 童**、中融基金 杨**、wt 叶*、长城基金 韩*、鹏举投资 唐**、嘉实基金 彭*、 李**、 吴*、九泰基金 谭**、泰康养老 张**、申万宏源 刘**、郭*、国泰基金 戴**、李**、浙商证券 汪*、胥*、生命资产 唐*、西南证券 张**、中信建投 刘**、中泰证券 陈**、英大资产 王**、浦银安盛基金 范*、广发基金 王**、盘京投资 陈**、中海基金 伍**、兴业证券 代**、章*、安信证券王**、明河投资 姜**、太保资产 赵**、诺安基金 丁**、泓德基金 时**、明亚基金 陈**、中金公司 江*、华安证券 傅**、深圳达昊 王**、宏道投资 田*、东方基金 吴*、中欧基金 薛**、浙商证券 王**、宫**、泰康资产 王**、西部得利基金 邢**、邹**、招商证券 鄢*、华夏基金 周**、长江证券 蔡**、中银基金 李**、兴银理财 江**、英大保险资管 王**、英大信托 徐**、诺安基金 黄**、鑫元基金 施**、长城财富 杨**、长江资管 赵**、广发基金 苏**等 60 余名机构投资者参加
会议时间	2023 年 02 月 09 日-02 月 17 日
会议地点	2 月 17 日在桂林香格里拉酒店交流，其他在公司会议室交流
上市公司接待人员	董事会秘书、财务总监：朱英武

姓名	证券事务代表：甘春平
投资者关系活动主要内容介绍	<p>交流的主要问题与回复：</p> <p>提问 1：公司内销和外销产品的竞争优势是？</p> <p>答：公司产品主要应用于工业控制领域，并以汽车、新能源领域的新产品作为重要拓展方向，相关细分领域对产品的综合性能及品质均有较高要求，市场竞争壁垒较高。公司在国内尚无同等体量的竞争对手，国外则主要对标泰科电子、莫仕、Harting Technology 等国际一流连接器企业。</p> <p>公司通过差异化竞争策略，利用自身产品品质优势及快速开发优势，积极通过国产化替代抢占市场份额，在工业控制连接器等细分领域已形成较强市场竞争力。</p> <p>在国内市场，公司竞争优势主要表现为产品的高品质、多品类、以及定制化。公司较早进入工业控制等细分领域，已直接或间接与汇川技术、比亚迪、阳光电源等下游知名上市公司建立了合作关系。经过 20 多年的研发积累，已建立丰富的标准产品案例库，覆盖诸多应用场景，能够在获知客户需求后及时匹配对应解决方案。公司还积极参与大客户的产品预研，充分发挥产品线丰富的特点，持续提升为客户提供一站式服务的能力。</p> <p>在国际市场，公司竞争优势主要表现为产品性价比高、响应快速、多品类小批量定制开发。公司长期为泰科电子、Würth 集团等国际知名品牌客户提供高端连接器，产品品质得到连接器大厂认可；公司结合下游客户小量多样化定制化的需求特点，采取柔性生产理念，引进精益生产管理模式，结合全流程质量检验体系以及高强度自动化投入等，较好地把控生产成本，产品相较国际同行具有更高性价比；经过多年的积累与沉淀，公司已形成诸多应用场景下的平台化产品体系，半成品按照模块化进行生产，成品在此基础上快速进行参数定制及二次开发，从而实现相比国际厂商对客户需求的</p>

的更快速响应，并可接受多品类、小批量的定制开发服务。

提问 2：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 3：公司三大领域产品的产能是否可以互相转化？

答：这个要看工序环节，连接器的各工序环节相对独立且可并行作业，具体来讲，主要分为产品设计、模具开发、冲压、注塑、金属表面处理以及组装检测等环节。

连接器生产前需进行产品设计以及模具的开发，产品详细设计方案经分析及计算并通过评审后，可进入模具开发阶段。模具开发包括模具设计、仿真、组立、验收等流程，模具经可靠性验证后才会转入连接器生产。而连接器生产则主要包括冲压生产、注塑生产、组装检测等环节，其中在注塑及冲压生产环节所使用设备大多为通用设备，可通过更换模具和设备调试实现产品线前端环节的实时切换。

在金属表面处理及组装检测环节，由公司根据客户需求在电镀材质、镀层厚度、组装工艺、检测标准等方面进行针对性设计，产出的连接器成品可匹配不同应用场景使用要求，实现性能定制化，同时所使用的组装、检测设备也需根据不同组装工艺和检测标准，专门配备非标自动化机台，目前金属表面处理服务公司是通过对外采购获取，这块市场竞争比较充分且成熟，对产能不会有大的影响，而对于组装检测环节，公司对于批量相对大一些的产品都有配置专用非标自动化机台，确保产品品质的一致性及良率，目前因单个产品的量不大，所以自动化机台的产能是相对富余的，可以满足公司产品三大应用领域的产能需求。

提问 4：公司目前的产品结构能否灵活根据市场需求调

整？

答：公司在连接器精密模具开发、内部结构设计等基础环节已形成自身核心技术，并且经过 20 多年的研发积累形成了丰富案例库，可以较好匹配客户定制化需求，同时已形成平台化产品体系，半成品按模板化进行生产并做适量库存，现有产线可通过更换模具和设备调试实现产能相互转化，及时开发出更符合发展趋势的新产品，丰富产品组合，强化平台优势。所以公司在巩固已有业务基础上，可根据市场变化不断优化产品结构，实现长远可持续发展。

提问 5：外销的毛利率普遍高于内销，是什么原因？

答：主要原因系公司内销与外销的销售定价策略不同所致。外销往往对应了国际一流连接器厂商未开拓或者受限自身经营策略而不自身进行研发及生产的市场需求，境外连接器厂商生产成本及定价均较高，使得境外客户对产品品质和服务具有较高要求，但对产品价格的敏感度相对较低，这为公司实施差异化价格策略提供了空间，相应取得了较好的毛利率水平。

提问 6：公司在新能源汽车领域的竞争优势和技术壁垒情况如何？

答：在技术及产品方面，公司的汽车连接器以应用于新能源汽车“三电系统”的核心产品为代表，叠加部分应用于车身辅助和智能座舱的连接器产品，在精密模具设计加工及生产过程质量控制等环节已形成一定技术积累。公司汽车连接器产品具备较好的机械性能、传导性能和环境适应性，其中 SDC、74040 等型号产品在性能方面已达到或接近国际一流厂商同等技术水平，形成较高的技术壁垒。

在客户方面，我们较早进入大型车厂的供应链体系，双

方围绕“三电系统”等主要领域展开合作，形成一定先发优势，同时连接器作为基础元器件，其性能、品质好坏将影响整个系统的安全性、可靠性及运行效率。故汽车类客户往往安全标准高、认证周期长，且为保证产品品质稳定，通常供应链相对稳定。由此先发优势转化成客户壁垒，为公司在该领域持续发展奠定基础。

在此基础上，公司利用自身平台化产品体系，在国内市场通过高品质、多品类及定制化特点，不断深化与本土新能源汽车企业合作，而在国际市场则通过高性价比、快速灵活响应形成差异化竞争。公司未来将充分把握中国新能源汽车发展机遇以及连接器市场国产化替代机遇，以“三电系统”连接器作为代表产品，以新能源汽车作为切入点，进一步巩固和强化公司的汽车连接器市场地位。

提问 7：今年有计划做员工持股激励吗？

答：公司的经营发展离不开人才的持续引进和培养，故对员工股权激励一直是公司人才战略的重要组成部分，但实施的具体时间节点得综合各方面因素，请关注后续公告。

提问 8：去年四季度大概是一个什么样的情况？

答：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。

提问 9：公司未来的战略是怎么样的？

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 10：公司去年的总体情况如何？

答：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：

***工业控制领域发展比较平稳**

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，从而确保工业控制领域业务平稳发展。

***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

	<p>度具体业绩情况届时请关注公司披露的 2022 年年度报告。</p> <p>提问 11：工控连接器的行业有什么特点？</p> <p>答：首先，工控连接器的市场规模非常大，根据 Bishop&Associate 数据，2020 年工业控制连接器全球市场规模 77.22 亿美元，2010 年到 2020 年实现年均复合增长率达到 4.03%。一方面，美国、德国等工业发达国家加快推动工业自动化、智能化发展进程；另一方面，以中国为代表的发展中国家利用后发优势实现规模快速扩张。随着中国制造 2025、智能制造发展规划等政策的落地实施，中国工业自动化市场规模还将不断增长。</p> <p>其次，工业控制领域的终端设备众多，所涉及的应用场景复杂多样，下游客户常小批量地采购多类型连接器，客户集中度相对较低，是一个标准化程度相对较低的应用领域。因而相较通信、汽车、消费电子类连接器，工业控制连接器表现出鲜明的多品种、小批量、定制化的特点，这就势必对公司产品案例库的丰富程度、定制化能力以及小批量产品良率的保证等都提出了较高的要求，国内尚无以此为主的上市公司，市场份额主要集中在国际大厂，国产替代空间可期。</p> <p>再次，公司在工控领域已持续深耕 20 余年，已经形成柔性生产叠加精益管理的经营特色，并将持续丰富产品案例库、深度服务下游重要战略客户以及不断突破下游重要工控类客户作为公司在工控领域的长期经营策略，助力公司快速可持续发展。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 02 月 09 日-02 月 17 日