

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：2023-004

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（券商策略会）
参与单位名称及人员姓名	天风证券 许**、兴业银行 江**、黄**、中庚基金 薛*、财通资管 黎**、招商基金 阳**、山西证券 沈**、景顺长城基金 董*、程**、王**、中信证券 黄**、李**、百川财富 唐*、慎知资产 邓**、新华养老 蒋**、中信资管 罗**、中信另类 胥**、誉辉资本 郝*、兴业基金 肖*、胡**、广发证券 韩*、戎**、国投瑞银 马*、天弘基金 张*、南银理财 宋*、嘉之逸 郭*、兴业基金 徐**、九泰基金 赵**、工银瑞信 李**、大成基金 于**、旌安投资 孔**、长安信托 郑*、汐泰投资 陈**、源乘投资 钟**、景顺长城基金 李*、中意资产 胡**、众安在线保险 徐*、长城证券 周*、海通证券 文*、李*、红方资产 肖**、三耕资产 杜**、史*、华创证券 高*、磊萌资产 何**等 40 余名机构投资者参加
会议时间	2023 年 02 月 27 日-03 月 02 日
会议地点	3 月 2 日至 3 月 3 日在成都世纪城天堂洲际酒店交流，其他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：请朱总先介绍一下公司的情况。

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、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、SolarEdge 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

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 2：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 3：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 Tier 1 客户；三是“三电”类客户：欣锐科技、威迈斯等。

**提问 4：国外跟国内可比的公司有哪些？**

**答：**目前，公司主要采取国产化替代的竞争策略，产品定位中高端，故目前市场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，国内也有少许的同行，但因各自聚焦的细分市场及经营策略存在差异，各自均在自己专注的细分获得比较好的经营成果。

**提问 5：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 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 6：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，2021 年工业控制连接器全球市场规模约 90 多亿美元，目前仍然以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，公司还将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 7：汽车领域的产品未来的营收预计？**

**答：**随着汽车电子系统渗透率不断提高，汽车智能化进程加速，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。

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。

**提问 8：从这两个维度来看，产品种类能不能做得够丰富，销售能不能拓展足够的客户群，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。

	<p>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 and 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。</p> <p><b>提问 9：今年有计划做员工持股激励吗？</b></p> <p><b>答：</b>公司的经营发展离不开人才的持续引进和培养，故对员工持续的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。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 02 月 27 日-03 月 02 日