

证券代码：002138

证券简称：顺络电子

## 深圳顺络电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-003

<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 <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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>活动参与人员</b>	2023年3月2日：中金公司2人，octo rivers1人，淡水泉投资1人，谢诺辰阳1人，领仁投资1人，工银瑞信基金1人，景林资产1人，聚鸣投资1人，诺安基金1人，仁桥资产1人，德邦资管1人，瑞银证券1人，财信证券1人，易方达1人，首域盈信1人，天风证券1人，汉和资本2人，中信证券2人，施罗德基金1人，国泰君安证券1人，野村东方1人，嘉实基金1人，财通电子2人，南方基金1人，重阳投资1人，广发证券自营1人，五矿自营1人，五矿证券1人，幻方量化1人，华银富海1人，永赢基金1人，招商基金1人，长信基金1人，华安基金1人，浙商电子1人，浙商证券自营1人，浙江黑岩投资1人，东方财富证券1人，汇丰前海证券1人，杭州富贤1人，华泰证券1人，致合资管1人，国信证券1人，国信自营1人，中泰电子2人，中泰自营1人，上海若川资产1人，中信资管1人，中信另类1人，华安资产1人，长安基金1人，国泰基金1人，国金证券1人，开源证券2人，华西投资1人，泽铭投资1人，兴业证券1人，富国基金1人，银华基金1人，从容投资1人，东方证券1人，五地投资1

	<p>人，南山领盛 1 人，道合投资 1 人，Green Court Capital 1 人，常春藤资产 1 人，守正基金 1 人，德汇集团 1 人，东兴证券 1 人，仁保养老 1 人，天弘基金 1 人，远信投资 1 人，泓澄投资 1 人，共 82 人；</p> <p>2023 年 3 月 3 日：野村基金 1 人，中泰证券 1 人，招商基金 1 人，汐泰投资 1 人，睿远基金 1 人，红方资产 1 人，个人投资者 1 人，共 7 人；</p> <p>2023 年 3 月 7 日：point72 1 人，汇丰晋信 1 人，前海汇丰 1 人，守正基金 1 人，中金公司 1 人，华龙证券 2 人，共 7 人</p>
时间	<p>2023 年 3 月 2 日：15:00-17:00</p> <p>2023 年 3 月 3 日：15:00-16:30</p> <p>2023 年 3 月 7 日：15:00-16:30</p>
地点	公司
形式	<p>2023 年 3 月 2 日 线上会议“华为云”</p> <p>2023 年 3 月 3 日、3 月 7 日，公司现场交流</p>
上市公司接待人员姓名	<p>董事会秘书：徐祖华</p> <p>证券事务代表：张易弛</p>
交流内容及具体问答记录	<p><b>一、介绍公司 2022 年年度公司业绩及经营总体情况。</b></p> <p>2022 年是极不平凡的一年，影响全球经济的各种黑天鹅事件此起彼伏，俄乌战争爆发、地缘政治、全球疫情反复及国内疫情封控，对各行业的正常运营产生较大的影响，同时也影响了消费景气度，中国经济增速下行，受外部环境因素的叠加影响，虽然公司全员进行了不懈的努力，在汽车电子、新能源、储能市场等新兴业务领域取得较好的增长势头，但 2022 年总体业绩完成不达预期，销售额和利润出现自成立以来的首次负增长，新兴市场的增长局部抵消了消费电子业绩下滑的影响，面对全球经济的寒冬，公司上下同心协力，坚定的围绕着“五五战略规划”前行，新兴市场大客户不断实现突破、产品线逐步系列化供应，新产品实现大批量供货，份额在持续增长。</p>

危与机并存的年代，公司未来持续发展的目标不会因为困难改变。2023年，疫情的影响将逐步消退，国家政策积极鼓励经济发展，消费电子及通讯市场预期将逐渐回暖，汽车电子及新能源、光伏及储能、数字经济市场将继续保持强劲增长。公司相信，中国电子产业发展的宏观趋势不会变，作为细分行业龙头企业，公司对未来发展充满信心。公司全面布局汽车电子、储能、光伏（尤其是微逆变）、大数据、工业控制、物联网、模块模组等新兴产业，获得了各行业全球标杆企业广泛认可，为公司实现长远目标奠定了坚实基础。随着新兴产业的持续成长，公司相信，长期持续发展目标最终能够实现。

**二、介绍与会投资者知悉并提示线上交流平台视同接受《调研承诺书》约定；签署《调研承诺书》。**

**三、公司董事会秘书回答投资者提问：**

1、请问公司研发投入情况？

回答：

公司非常重视研发，2022年，即使面临着市场环境的多变，公司研发费投入仍持续在增长，主要聚焦于新材料、新产品设计及自动化设备等方面进行投入，也包括研发平台系统化拉通及研发人才培育。公司自成立之初就设立了研发中心，建立“以客户为中心，不断为客户创造价值”的研发及创新体系，在开发新产品的同时非常重视基础技术的底层研究，逐步建立了围绕“磁性器件、微波元件、敏感与传感器和结构陶瓷”四大产业发展方向，对相关的材料及制造技术开展了长期、系统化、持续的研究和创新，形成了从设计、材料、工艺控制及自动化应用等技术支撑平台，并且为快速开发满足市场需要的新产品建立了系统化的技术基础，持续以“产品开发、市场开拓双驱动机制”，推动市场产品结构及应用多元化升级。

公司通过长期的技术创新和市场耕耘，不仅电感类产品，汽车电子专用、光伏储能专用、变压器、敏感及传感器、微波器件、精密陶瓷等产品，都获得了主流客

户的普遍认同，随着这些产品的市场应用的推广及系列化产品的开发，将为公司的持续发展提供更多的机会，公司核心竞争力将持续提升。

2、请问公司目前在新市场有哪些布局及进展情况？

回答：

公司聚焦及布局新产业包括新能源市场（光伏、储能应用、新能源汽车电子）及数字经济、物联网等，这些新行业蕴藏着大量的空间和机会。公司的变压器、共模、功率电感等多种类磁性器件产品可以用于新能源储能及节能领域，新能源光伏、储能领域作为公司布局的新应用领域，是公司未来布局的重点市场，公司在光伏产业尤其是微逆变领域耕耘多年，目前已经取得了国内外行业标杆企业认可，光伏产业正处于爆发成长时期，公司已于2022年专设相关业务下属子公司，实现销售，并根据市场发展及需求情况，制定了长远且具有挑战性的经营目标。公司将持续保持研发投入及资本投入，整合内外部资源，以技术创新，产品创新、经营模式创新来驱动新能源市场应用产值化，促进公司未来持续发展，不断向高质量发展迈进。光伏、储能、新能源行业、物联网、大数据将新增电子元件的海量市场空间，对应的信号处理及电源管理元件需求也会随着信息技术发展及产业发展而扩大。未来智能化、便捷化需求仍将带动消费市场增长，随着新兴产业的持续成长，公司长期持续发展目标最终能够实现。

3、本年度汽车电子业务增长稳速，请问公司汽车电子业务的产品结构及客户开拓情况如何？

回答：

汽车电子是公司重要新兴业务领域之一，2022年公司汽车电子在诸多不利的外部环境影响下，仍实现了稳定、快速的增长，主要原因为公司提前早期布局切入行业大客户，2022年，受益于国内电动汽车市场快速发展，在电池、电机、电控等电源管理应用中对元器件的

需求量增加，公司的产品进一步实现批量化供应。公司汽车电子产品聚焦核心大客户及行业龙头企业，在标杆客户对技术、质量及性能的要求下不断进行技术创新。产品种类逐步丰富，在持续研发和创新下，产品质量及性能得到大客户的认可，不断解决客户的痛点，满足市场需求，高端大客户新项目持续顺利推动中，目前产品结构围绕“三电一化”相关应用展开，产品广泛分布于智能驾驶、智能座舱、新能源汽车中的电池、电机、电控等应用方面，已经实现批量化供应的产品包括变压器、功率电感、功率磁性器件、共模电感、叠层电感等多种品类。其中ADAS用EP变压器、BMS电池管理用磁环网变、OBC用、DC-DC模块用等各式变压器产品及功率电感均已实现大批量规模化交货，供应品类仍在不断增加，国内销售占比在逐步提升。公司致力于成为汽车电子行业优秀的解决方案提供商，持续保持研发和创新，为客户带来更多的优质的高可靠性能的汽车电子新产品。

4、请问公司2022年毛利率水平及净利率水平波动较大的原因？

回答：

2022年度，公司平均毛利率水平小幅下降，主要原因如下：

(1) 受疫情影响，消费市场及通讯市场景气度不高，终端应用订单较上年同期下降明显，导致生产通讯及消费电子领域产品产能利用率不足，对毛利率形成直接影响；

(2) 公司前期扩产投入产品线，固定成本折旧增加，人工效率下滑，增加的产能利用率短期内未达预期；

(3) 产品销售结构发生变化，消费及通讯应用的主要产品销量降低，新兴产业主要是汽车电子、新能源等应用领域销售增加，但产品线相对单一，份额持续在增长，导致销售占比发生变化，毛利率水平有波动。

净利率出现明显下降，主要原因为：

(1) 消费及通讯市场景气度差，销售不达预期，新兴市

场的增长未能全部抵销消费电子业务下滑的影响；

(2) 管理费用增加，主要是报告期子公司业绩增长，奖励及激励金计提，以及管理变革投入增加等因素所致；

(3) 研发费用在持续投入及增长；

(4) 资产减值计提增加，主要因为本年度销售不达预期，前期存货按期计提了减值，公司下半年积极清理库存，至年末，存货水平较年初实现较大幅度减少。

预计随着2023年消费场景气度逐步回升、新兴市场持续增长，大客户份额持续提升，产能利用率及人工效率将逐步恢复，管理变革及创新带来的运营效益将逐步体现，公司毛利率及盈利能力有望逐步提升。

5、请问公司在2022年度，公司新型产品一体成型电感进展情况如何？

回答：

一体成型电感是公司级重点开发的产品项目，公司持续进行研发投入，同时客户应用推动持续进行中，其市场空间及未来前景可期。

公司目前已布局了大尺寸、小尺寸型号以及WTX产品类型的一体成型电感类产品。2022年公司一体成型电感推广取得较大进展，多个产品类别已推向各应用领域的大客户并实现批量化供应，份额在持续提升，属于新增产品销售，新的应用场景正在不断导入中。

目前公司一体成型电感批量化销售主要由手机应用、汽车电子应用、工控应用、物联网模块端等多应用场景贡献，新产品新应用空间正不断打开。

6、请问公司LTCC产品进展情况？

回答：

LTCC产品属于公司微波器件产品，该系列产品技术门槛高，公司经过多年持续投入LTCC产品研发及市场应用推动，已拥有具有深厚的底层技术和自主知识产权的系列产品。

2022年度，公司LTCC类产品实现快速增长，目前相

关产品已经切入高端手机、智能终端、工控类、网通、物联网、汽车电子等领域中，应用推动顺利进行中。目前公司LTCC产品已经在相关应用领域开始放量，随着大客户认证和新产品持续导入，公司LTCC产品有望持续放量，为公司营收增长贡献新的力量。

公司十分重视研发创新，自身拥有基础技术系统性研究实力，拥有雄厚的研发实力和研发团队，持续不断加强研发创新，拥有全球一流的材料开发平台、基础元件装备和测试平台、基础元件设计平台，能够广泛开发无线信号处理和电源管理的必备关键元件。

7、请问公司钽电容产品进展情况？

回答：

公司布局钽电容产品多年，不断投入研发力量，目前产品可以广泛应用于通讯、消费类电子、汽车电子、服务器、工控等领域。

公司长期致力于新材料、新技术研究和新产品开发，在满足全球高端电子制造企业严苛的品质需求以及建立安全供应链的基础上，通过持续创新满足全球高端电子制造企业的发展需要，开拓市场应用领域，为公司稳健增速发展奠定坚实的基础。目前各类钽电容产品，为客户配套供应产品线，市场及客户层面仍在持续推动中。

8、请问公司主要产品产能利用率情况？

回答：

2022开年以来，受全球经济增速放缓，国内外疫情反复等因素的影响，市场消费景气度不高，公司通讯及消费类的产品产能利用率较低，较2021年同期水平相比下降较大。

但公司部分新兴业务领域，产能利用率仍保持较高水平，如汽车电子等产线在诸多不利的外部环境影响下，仍实现了稳定、快速的生长，主要源自于国内新能源汽车市场需求量快速增长、公司提前布局汽车电子领域、提前进入汽车电子海内外大客户供应链并取得大客户产品

性能质量及稳定供应的信心,汽车电子产品新产品供应品种持续批量化供应,相关产品需求旺盛,产能利用率一直保持在较高水平。

9、请问公司少数股东权益增长原因?

回答:

公司自2016年以后,没有在上市公司层面推行限制性股票、期权等股权激励措施,为了鼓励新兴产业发展,公司建立了核心人员持股制度并通过了股东大会审批,通过鼓励新兴产业核心人员持股达到一定比例,构建公司命运共同体。通过核心员工持股的“合伙人”模式,能够传递经营压力,转变经营思路,激发经营活力,提升成长速度。新兴产业核心员工持股模式相比上市公司股权激励方案,业务针对性强、更加长效、个人回报与业务增长高度正相关,更加鼓励核心人员聚焦产业成长;上市公司股权激励产生股权激励费用,核心员工持股方案会产生少数股东损益,少数股东损益金额对比股权激励费用金额总体合理。2022年,汽车电子等相关子公司业绩大幅度提升,业绩实现的同时,参股子公司的核心团队也实现了和公司利益相挂钩,分享到了公司业绩实现后的收益增加。子公司不断创造佳绩,营收与利润不断创新高,也证明了公司实行核心员工持股模式的成功。公司近年新设的子公司主体层面,大多采用了此股权激励模式,随着公司下属子公司业绩不断兑现,公司会在“五五战略规划”的指引下,向实现百亿销售的目标逐步靠近。

10、请问公司库存情况?

回答:

公司产品属于高精密基础小型化电子元器件,产品拥有核心竞争力,且公司拥有一流的产品自动化制造能力以及综合服务解决方案能力,2022年以来各地疫情反复、经济景气度下降、消费低迷等在不同程度上影响着公司供应链端的供应及发货,公司在原材料端及产品端



也做了相应备货计划，目前公司库存存货主要包括原材料及在制品、产成品。

因消费需求景气度影响，产业链整体订单不旺，供应端、经销端以及应用终端，在短期内仍可能会存在着部分存货需要消化，到年度末，存货水平低于年初，公司存货处理相对健康状态。公司根据市场订单及项目进展情况，在认真做好库存管理、优化供应链，以应对市场的变化及客户的需求，即根据现有订单与预计订单，优化资源合理配置、有计划的备货，持续为客户提供优质的产品和综合服务的同时，也时刻关注存货积压带来的风险。

11、请问公司未来资本开支计划及进展情况？

回答：

电子元器件基础行业属于重资产投入的行业，本年度公司资本性开支计划主要包括用于工业园基础建设与新增产能的设备扩充及新产品研发投入，公司将重点支持创新产品的研发投入，努力从过去单一的产品驱动升级到产品和行业的双轮驱动，目前正在开发的产品包括新型电感类产品以及非电感类产品，包括但不限于：汽车电子系列产品、一体成型电感产品、LTCC系列产品、钽电容产品等公司提前布局的新产品，新增的工业园建设进度正常，部分如期验收及投产。具体投资规划将根据客户及市场应用推动情况有序进行。

12、请问公司管理变革如何实现？

回答：

公司为实现业务发展为目的，以战略规划为牵引，扎实做好市场观察，找准未来市场需求机会，持续创新，近年来持续推动管理变革，建立适合公司高质量、有效发展的管理体系，有力支撑了公司的快速发展。主要体现在以下几点：

(1) 推动公司管理人员从管理者向经营者转变，培养顺络企业家群体；

	<p>(2) 建立与业务相适应的经营模式，具体展开经营决策；</p> <p>(3) 建立与业务相适应的项目组织，对各项业务实施分类管理；</p> <p>(4) 建立管理人员年轻化机制，持续优化公司治理架构和运作机制，激发组织活力，不断提高经营效率，实现企业的持续有效发展。</p> <p>(5) 持续改进推动落实激励机制，长期与短期激励相结合，子公司持股、合伙人计划、项目奖励和考核，都极大的起到了对员工的激励作用以及对核心管理人才稳定的作用，未来激励效益将进一步释放。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及应披露重大信息</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>