

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： 2023-006

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/>其他</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>山西证券 叶**、李**；国泰基金 张*、姜*；宝盈基金 张**；融通基金 张*；九泰基金 何*、谭**；华安基金 饶**、吴**；景顺长城基金 王**；泓德基金 时**；方正富邦基金 李**；淳厚基金 陈*、田**；中信建投基金 周**；西部利得基金 邢**；中信保诚基金 司**；天治基金 陈**；道翼投资 唐*；万家基金 武**；招商证券 程*；高信投资 闫**；金百裕投资 张*；遵道资产 杨**；创金合信基金 郭**；淡水泉（北京）投资 陈**；东北证券 金**；惠正私募 何**；正圆私募 黄**；国华兴益保险资管 易**；国泰基金 张*；澄明私募 张*；鸿盛私募 俞**；红杉资本 闫**；嘉实基金 陈**；璟恒投资 侯**；宝隼资产 薛*；诺安基金 黄**；鹏扬基金 徐*；厦门财富管理顾问公司 卢*；国赞私募 郭**；明河投资 姜**；南土资产 王**；鹏泰投资 祝**；勤辰私募 刘志**；上海人寿保险 魏*；慎知资产 邓**；汐泰投资 陈**、冯**；信璞投资 崔*；肇万资产 李**；综艺控股 李**；创富兆业 刘**；玖稳资产 李**；源乘投资 胡**；新华资产 王**；循远资产 刘*；远信（珠海）私募 黄**；长城财富资产 胡**；长盛基金 郭*、汤**；致宸私募 郭**；中国人寿养老保险 于*；中金基金 汪*；中邮人寿保险 朱**；德睿恒丰资产 江*；</p>

	<p>天风证券 许**、宝盈基金 王*；东北证券 李**；淳厚基金 田**；明亚基金 陈**；光大资管 郭**；正心谷 李*；雷石资管 孙**；翼虎投资 林**；聚鸣投资 史*、中金公司 温**；BlackRock AM North Asia Limited 戴*；Brilliance capital management Liu**；WT asset 叶*；海富通基金 王**；鸿道投资 田*；交银施罗德基金 于*；平安资管 马**；太平资产 孟*；天弘基金 申**；华创证券 高*；工银瑞信 曾**；民生证券 王*；国投瑞银 马*、张*合计 90 名机构投资者参加</p>
会议时间	2023 年 04 月 11 日-04 月 14 日
会议地点	在公司会议室交流
上市公司接待人员姓名	<p>董事会秘书、财务总监：朱英武 证券事务代表：甘春平</p>
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>开场：请朱总先介绍一下公司 2022 年的情况。</p> <p>2022 年度，公司秉持一贯的稳健经营风格，经营状况较为良好。2022 年，公司实现营业收入 48,029.22 万元，较上年同期增长 17.56%；归属于母公司所有者的净利润为 11,216.83 万元，较上年同期增长 11.96%，公司营业收入和归属于母公司所有者的净利润均实现了稳步增长。</p> <p>1、工业控制领域：2022 年，受宏观环境的影响，工业控制细分市场出现一定程度的疲软，叠加俄乌战争地缘政治影响，外销出口的客户（尤其是欧洲地区）开工率较往年同期有所下降，影响外销客户的订单和提货意愿，并导致外销出现一定程度的下滑。在此大背景下，一方面，公司通过持续高强度的研发支出，不断丰富产品品类和新产品的推出，深度服务下游重要战略客户，提升国产化替代率；另一方面，随着公司产品品牌影响力的不断沉淀，公司得以持续导入下游重要客户，最终确保公司在工业控制领域实现了 31,117.60</p>

万元的收入，比去年同期增长 3.94%。

2、汽车和新能源领域：受益于新能源汽车和新能源领域的高景气度、公司主营产品系列的不断丰富以及公司在对应领域下游重要客户的顺利突破，公司在汽车以及新能源领域分别实现了 8,608.96 万元和 7,602.19 万元的收入，比去年同期分别增长 46.58%和 75.48%。

提问 1：公司 2022 年报显示毛利率有小幅下滑，原因是什么？

答：2022 年度毛利率有小幅下滑，主要受一些细微个别事件影响所致：（1）受所在地疫情防控的影响，昆山子公司停工停产 2 个月，从而产生了一定的停工损失；（2）受地缘政治及宏观经济环境的影响，2022 年外销收入出现一定程度的下滑，而外销毛利率相较内销高，内外销销售收入结构占比的变化一定程度上也对毛利率小幅下滑产生影响。

提问 2：未来市场规模做大之后，毛利率是否会进一步下降？

答：公司的产品毛利率主要受行业特点、专注细分领域竞争格局、公司持续追求高品质产品定位等诸多内外部因素决定的，随着客户对产品要求越来越高及公司高强度的持续研发投入带来较好的竞争护城河，公司有较强的实力和品牌优势，维持合理毛利率水平。

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，根据 Bishop & Associate 数据，2021 年工业控制连接器全球市场规模约 99.80 亿美元，2010 年到 2021 年实现年均复合增

长率达到 6.10%，其中 2021 年全球工控连接器市场增速高 29.30%。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、客户资源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：工控连接器相对其他领域的连接器，如通信，消费等领域的连接器，有什么特点，竞争壁垒体现在哪？

答：与通信、消费类连接器应用领域相比，工业控制与自动化设备长期在振动及噪音环境下不间断运转，应用场景复杂多样，对连接器的可靠性及耐用性有着较高要求。在此情况下，往往需通过壳体或结构的针对性设计结合材料选型和工艺开发，以满足防水、防尘、抗震、耐高温等性能要求。此外，工业控制连接器具有较强的定制化属性，需要连接器厂商具备持续快速推出新产品的能力，这对连接器厂商产品设计和模具开发能力提出较高的技术要求，在保证产品高品质的前提下需结合客户不同应用场景需求设计开发定制化的解决方案，形成工艺壁垒。

另外连接器作为各类电子系统不可或缺的基础元件，其性能、品质好坏将影响整个系统的可靠性及运行效率。故工业控制类客户对连接器厂商设置了严格的供应商资质认定，通过审厂等方式确保供应商技术实力、生产条件、制造设备、工艺流程、质量管理等各方面符合要求，尤其部分大客户为

保证产品品质稳定，通常不轻易更换供应商。这种严格的供应商认证机制及长期战略合作关系，对拟进入企业会在一定程度上形成客户壁垒。

提问 5：分享一下远期的一个产能扩张规划。

答：分两块：一块是昆山子公司会面临着新一轮的扩建和扩容，新的生产基地预计建设周期 18 个月，目前昆山子公司已完成从原生产基地搬迁至新租更大场地的搬迁工作，各项生产经营工作已顺利步入正轨；另一块是东莞总部这边，预计今年四季度开始陆续投入使用，目前生产基地确实制约了公司整个发展，包括刚成立的东莞维康汽车子公司，也需要对整个产品的生产环境和生产工艺做升级，预计到 2023 年四季度公司的华南智能制造新基地的有效投入使用，一方面会对公司产能进行有效扩充，另一方面也有助于东莞维康汽车子公司的产能的布置、布局和落地。

提问 6：公司管理的文化大概是什么样的？

答：整体来讲，公司的管理文化是务实高效、人才为先的风格：一方面公司坚持以完成各项工作为导向，强调工作时间内高效输出；另一方面公司坚持以才能定岗定薪的用人原则，通过内部人才培养和外部人才引进双措并举的方式持续完善公司人才梯队建设，并通过股权激励等方式充分调动和激发人才与公司共同成长的积极性，这与公司严谨务实、乐于与员工共享企业发展成果的风格密切相关，同时公司各岗位职能分工明确，各项管理事务决策流程严格按照制度执行。

提问 7：目前工业和汽车行业的景气度有些不及预期，请公司展望一下接下来的具体规划？

答：公司的发展需要行业景气度的稳定向好，但在一定的时间段表现出良好的经营韧性，不严格依赖行业景气度的恢复程度。公司仍将继续保持产业定力，坚持自主研发，持之以恒地巩固以“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：首先，坚持加大研发投入，不断开发及迭代新产品，持续丰富公司产品品号，尤其提高汽车和新能源连接器的产品丰富度，进一步提升公司一站式服务客户的能力；其次，依托丰富的产品品类、可靠的产品品质以及深厚的客户资源，深挖存量客户需求，提升存量客户需求的覆盖广度和深度，扩大公司在存量客户的销售额；再次，加大新客户的拓展力度，凭借公司多年来积累与沉淀的品牌影响力、丰富的案例库以及高效的定制化产品及解决方案输出能力等优势，多渠道并举开发新客户，助力公司提升业绩体量；最后，实施重点服务大客户的经营策略，充分获取大客户的导入带来与大客户联合开发相关产品的概率，持续增强客户的粘性并丰富后续产品品类的拓展。

提问 8：高频高速类产品的进展？

答：高频高速类产品进展分两方面：一方面是应用在板端的高速连接器，也即高精密浮动式板对板连接器，公司已经开发并实现了 0.8mm 间距和 0.635mm 间距连接器的量产，目前正在积极开发 0.5mm 间距的，该类产品的中国电子元件行业协会团体标准是由公司主编的，去年底已经获得审查通过，主要应用在激光雷达、毫米波雷达以及高端车型的音影娱乐方面，等待 ADAS 大面积商用机遇的到来；另一方面是线束类高频高速连接器，这块主要是由子公司东莞市维康汽车电子有限公司主导，公司将新能源汽车作为重点发力的一个细分领域，不仅持续聚焦中低压信号细分领域，还同时积极

	<p>布局高频高速细分，充分参与汽车智能化高速发展带来的巨大市场机遇和增量。目前子公司业务开展比较顺利，仅汽车类客户要实现批量订单交付还需要一定准备时间，才能产生相对较好的收入贡献。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023年04月11日-04月14日