

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： 2023-008

<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>长江证券 蔡**；广发基金 王**；永赢基金 郑**；东方阿尔法 梁**；广发资管 刘**；长江资管 施*；混沌投资 何*；英大信托 徐**；中金资管 朱**；博时基金 陈*；风和资本 张*；高毅资产 谢**；西部证券 陈*、孔**；巨子私募 诸**；中海基金 王**；递归私募 于**；长安国际信托 王**；易米基金 孙**；诺安基金 黄**；中欧基金 卢**；同犇投资 夏*；正圆投资 熊**；长城基金 苏**；建信保险资管 杨*；上海明河 姜**；恒泰证券自营 马**；宏道投资 田*；翼虎投资 林**；生命保险资管 唐*；惠升基金 王**；山合投资 谢**；山西证券 薛**；明亚基金 陈**；万家基金 武**；博时基金 周*；申万宏源证券资管 陈*；工银瑞信基金 李**；景顺长城基金 周**；中信建投证券自营 刘*、广发证券 戎**；Hel Ved Capital * Guo；浙商资产 陈**；宇迪投资 陈*；明亚基金 陈**；华夏未来资本 褚*；寻常（上海）投资 杜*；中信证券 郭*；金恒宇投资 胡*；天倚道投资 胡*；源乘投资 胡**；工银瑞信基金 黄**、李*；远信（珠海）私募基金 黄**；泰信基金 黄**；上银基金 惠*；泾溪投资 纪*；禾永投资 焦*；榕树投资 李**；中加基金 李**；汇添富基金 李**；鸿盛资产 李**；平安资管 刘*；海富通基金 刘**；</p>

	<p>中银国际证券 刘*；华润元大基金 刘**；趣时资产 刘**；华泰柏瑞基金 刘**；鑫巢资本 柳**；新疆前海联合基金 龙**；中欧基金 卢**；明河投资 卢**；红土创新基金 栾**；中国人保资管 马**；利幄私募基金 孟**；长信基金 倪*；光大证券 潘**；泓澄投资 朴**；源乐晟资产 齐**；磐晟私募基金 屈**；国泰基金 饶**；神农投资 申**；富安达基金 沈*；淡水泉（北京）投资 时*；挚盟资本 孙**；长盛基金 汤**；生命保险资产 唐*；趣时资产 滕**；中国人保资产 田**；广发证券资产 田**；清和泉资本 汪*；中信建投证券 王**；华福证券 魏**；中金公司 温**；泰信基金 吴**；中金资产 吴*；循理资产 吴**；同犇投资 夏*；双安资产 向**；申宸私募基金 徐**；长安基金 徐**；合道资产 严**；长城财富资产 杨**；衍航投资 杨**；光大保德信基金 杨**；广发证券 叶**、赵*；渤海证券 伊**；清水源投资 袁**；勤辰私募基金 张*；国泰君安证券资产 张*；磐泽资产 张**；禹田资本 张*；鑫元基金 张**；途灵资产 赵**；香港鲍尔太平有限公司上海代表处 朱**；巨曦资产 朱**、民生证券 王*、卢*；中欧基金 金**、袁**；申万宏源 刘**；鹏华基金 周**、陈**；招商基金 郭*、牛**、高*合计 127 名机构投资者参加</p>
会议时间	2023 年 04 月 25 日-04 月 28 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          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：请朱总先介绍一下公司一季度的情况。</b></p> <p>2023 年一季度，整体宏观经济环境依旧承压，公司围绕年度经营计划目标，积极开展各项工作，生产经营总体平稳向好，展现出较为良好的韧性。报告期内，公司实现营业收入</p>

入 1.14 亿元，较上年同期增长 12.20%；归属于上市公司股东的净利润为 4,762.76 万元，较上年同期增长 105.06%，公司营业收入和归属于上市公司股东的净利润均实现了稳步增长。

1、工业控制领域：2023 年一季度，受宏观经济的影响，工业板块处于一个缓慢的弱复苏阶段，客户提货意愿并不是特别强烈，在此大背景下，公司坚守存量客户纵深和新客户导入并行的营销策略，一方面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，同时深度挖掘下游重要客户需求，从广度和深度上全面提升存量客户销售份额；另一方面，大力拓展新客户并积极推进已导入新客户逐步贡献公司业绩，最终确保公司在工业控制领域取得小幅增长。

2、汽车领域：受汽车板块遇冷的影响，2023 年一季度公司汽车类连接器业绩阶段性承压。汽车类客户提货意愿相对去年三、四季度有所放缓，而公司以前年度铺垫的重要下游客户开始贡献业绩，整体公司汽车板块的业绩不及预期而与去年同期基本持平。

3、新能源领域：2023 年一季度，光伏产业链供需两旺，装机量持续上行，受此影响，光伏储能细分接单和出货状况良好，在手订单较为充足，整体业绩表现比去年同期有所上升。

**提问 1：公司目前新厂房的进度如何？**

**答：**昆山子公司新的生产基地预计建设周期 18 个月，目前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。

**提问 2：目前公司料号约为多少？**

**答：**当前，公司已建立丰富的产品库，依据板对板、线对板等不同类型可分为 15 大系列，实现批量销售的产品品号超过 15,000 个，整体表现出“多品种、小批量、定制化”特点。针对多类型多品号带来的开发与生产难度的提高，公司将客户需求定制化与半成品模块化、产品生产平台化相结合，即以标准化的生产模式来满足定制化的客户需求。公司在此基础上，进一步挖掘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。

**提问 3：公司今年一季度内外销占比有大的变化吗？**

**答：**今年一季度内外销比例占比变化不大，内销增长较好的为新能源细分，外销多为工业类连接器，整体来讲，较去年同期业绩均有小幅度的增长。

**提问 4：一季度毛利率有下降？**

**答：**这主要是两方面原因：一是公司各细分板块收入权重发生变化，部分毛利率相对较好的细分销售收入不及预期；二是昆山子公司目前处于新厂房待建设需要租赁厂房进行生产经营的阶段，会产生厂房租金等，也在一定程度上对公司毛利率产生影响。后续随着公司营收规模上来，预计毛利率会继续维持在相对合理的水平。

**提问 5：目前有开发什么新产品吗？**

**答：**新产品主要是高频高速类产品，进展分两方面：一方面是应用在板端的高速连接器，也即高精度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。

#### **提问 6：工控连接器的竞争逻辑大概是什么样的？**

**答：**首先，工控连接器的市场规模非常大，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%。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。

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，国内尚无以此为主营业务的上市公司，市场份额主要集中在国际大厂，国产替代空间可期。

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。

**提问 7：像消费类连接器领域会出现比较大体量的公司，为什么在工业控制这个细分领域这么少见？**

**答：**消费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 5 年及以下，工业控制类连接器设计的使用周期大多在 10 年及以上，需要很长时间的积累；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，实现全生产流程相对高水平的自动化，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。

其次，公司聚焦的下游客户，主要是工业的头部企业，他们的供应链体系相对封闭，供应商的替代和导入需要渐进的过程，需要通过持续深耕和销售策略聚焦，才慢慢形成数量可观的客户量。

**提问 8：目前公司团队大概多大？**

**答：**公司目前是 1200 多人，占比最大是生产制造部门，其次就是研发部门，比去年同期人员数量有所上升。

**提问 9：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，对员工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。
附件清单（如有）	
日期	2023年04月25日-04月28日