

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： 2023-014

投资者关系活动类别	<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 type="checkbox"/> 电话会议 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>（券商策略会）</u>
参与单位名称及人员姓名	长城基金 艾**；国寿安保基金 余***；西部通信 张**；国君资管 高*；德云资产 黄**；望正投资 汪**；长信基金 孙*；前海联合基金 杜**；诺安基金 黄**；信达澳银 吴**；招商自营 何**；富安达 高*；上海湘晨投资 蒋**
会议时间	2023 年 11 月 17 日
会议地点	福田香格里拉、深圳丽思卡尔顿酒店、深圳好日子皇冠假日酒店
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：朱英武 证券事务代表：刘雨田
投资者关系活动主要内容介绍	<b>交流的主要问题与回复：</b> <b>一、开场介绍公司 2023 年三季度基本情况</b> 2023 年 1-9 月，公司实现营业收入 3.68 亿元，同比增长 3.11%；归属于上市公司股东的净利润 1.01 亿元，同比增长 23.82%。其中，第三季度公司实现营业收入 1.25 亿元，归属于上市公司股东的净利润为 2677.25 万元。随着宏观环境回暖，工业和汽车客户及项目拓展放量，预计能进一步增厚盈利。 <b>二、提问交流环节</b>

**提问 1：请问公司前三季度整体的毛利率情况如何？**

**答：**从目前来看，前三季度公司毛利率整体处于合理区间内。此外，从公司的整体营销战略出发，对部分重要战略客户给予一定的价格优惠政策，增强了客户粘性和新项目的份额，在规模效应下，公司部分产品生产成本能得到有效地控制，进一步保障了战略客户份额提升和毛利率稳定。

**提问 2：目前高速连接器的客户拓展情况如何？**

**答：**目前公司高速连接器产品研发及客户拓展进展顺利，已有智能座舱系统连接器、智能驾驶系统连接器以及车身域控系统连接器三大应用品类的多个产品料号完成产品开发，并获得多家整车厂及模组厂的项目定点，且已有部分产品系列开始批量生产和出货。

后续公司将积极把握汽车智能化的发展需求，充分发挥公司高精密板端的产品设计研发和稳定、高质量产的能力，全方位覆盖智驾所必须的前端视觉感知、车身高速传输和车身域控连接三位一体的整体连接方案输出，不断加强和深化现有客户的合作，同时提升新客户以及新项目的导入规模和速度，高效抢占“高频高速”车载连接器技术的战略高地的同时，进一步巩固和强化公司已有的中低压板端高精密、高可靠性的汽车连接器，为后续持续快速的增厚汽车业务板块的盈利能力和核心竞争力做坚实的铺垫。

**提问 3：请问公司如何看待机器人行业进展及前景，公司现有布局如何？**

**答：**对于机器人（工业机器人或人形机器人）所需的连接器，公司有成熟的量产能力，且已有部分产品量产出货。

首先，在工业机器人方面。工业机器人作为智能制造中的重要一环，随着智能制造能力的提升，工业机器人的规模和应用场景也实现了快速发展。根据相关数据显示，2017-2022年，我国工业机器人市场规模由 46 亿美元增至 87 亿美元，复合年

均增长率达 13.6%。目前，公司连接器产品已经稳定实现国际头部工业机器人厂商的所需连接器的量产，随着国产化替代进程加速，以及新兴国产工业机器人发展上量，公司产品份额在工业机器人应用领域将不断提升。

在人形机器人方面。11 月 2 日，工信部印发《人形机器人创新发展指导意见》，明确人形机器人发展目标，2025 年实现整机批量生产，2027 年要形成安全可靠的产业链供应链体系。随着未来 AI 赋能机器人落地应用，并高效赋能工业自动化向智能化大面积提升，工业属性（较长的耐使用寿命+高可靠性）人形机器人放量可期。届时，针对人形机器人所需的微型化、高精密度及高可靠性，工业级高速传输连接器的需求将急剧增加，其对应的单台机器人所需连接器的价值量也相应显著增长。公司已有的高精密浮动式板对板产品系列（国家级团标制定者项目系列）、工业高速精密传输系列（Mini I/O）以及正在积极开发的工业高速线速类产品系列，随着人形机器人大规模商用量产，将对公司的经营产生积极的拉动。

**提问 4：我们专注的行业目前动态？**

**答：**目前来看，欧美、日本的连接器跨国企业仍具有较大优势，他们凭借更充足的研发资金以及多年技术沉淀，在高性能专业型连接器产品方面引领了行业的发展。国内连接器生产商相对成立时间较短，规模较小，技术储备相对欠缺。但是部分领先企业凭借细分领域的优势产品逐渐渗透，在工业控制、5G 通信、新能源汽车和消费电子等领域取得重大突破，占据了较大的一定份额，在部分项目部分产品上已经具备和实现了国产替代。

在工业控制领域，泰科、安费诺、莫仕等全球性龙头企业仍占据主导地位。但是随着自主品牌崛起并寻求供应链安全与降本增效，公司将迎来发展良机。目前我们已覆盖汇川技术、台达电子等工控设备及元器件厂商，同时西门子、施耐德等导

入顺利，此外公司也已经在智能电梯、家用医疗器具等细分领域布局发力，且进展顺利符合预期。

在汽车领域，公司以三电系统连接器为主要产品，已直接/间接向比亚迪、上汽、长安、赛力斯等新能源车厂，伊控动力、欣锐科技等 Tier1 客户以及部分工程用车厂商批量供货。同时全力开发、重点部署前端感知（雷达、高速摄像头）连接器、智能驾驶高频高速连接器等，并已取得多个项目定点。

在新能源领域，目前产品主要应用于太阳能及风能逆变系统，公司通过积极拥抱、深度绑定头部客户，提升头部客户份额，享受行业发展红利，提升新能源业务板块的发展速度。同时，布局户储、商储及充电应用场景，形成光储充全方位覆盖。

**提问 5：请问公司回购进展如何？**

**答：**公司拟以自有资金 3000 万-6000 万回购公司股份，公司在中登完成了回购专户的开立后立即启动了回购工作，并于 11 月 6 日实施了首次回购共回购 10.07 万股，目前公司的回购工作正在持续推进中。

**提问 6：工控连接器整体市场竞争格局怎么样？**

**答：**工控这块国内竞争相对友好，国内的连接器同行参与的不多，竞争主要是国际大厂，如 TE、莫仕、安费诺、JST 等。公司工控连接器产品定位中高端，产品具有鲜明的“高精密、小型化、高集成”的特征，国内的下游客户相对分散、单一客户年销售额不大，整体比较分散。要在工控连接器行业立足，需要在客户资源以及产品丰富度上进行长时间的积累和沉淀。

**提问 7：未来的研发费用是继续保持高研发的态势吗？**

**答：**公司各年均维持较高的研发投入，很大程度上诠释了公司研发驱动、产品为先的经营策略。工业控制作为公司持续深耕和布局的基石，其产品品类的不断丰富对应的产品研发、开发投入是公司一贯的战略；新能源汽车行业景气度高，且随着汽车智能化及 ADAS 日趋普及，对应的连接器产品方案日

	<p>趋复杂及高集成，也需要高强度的产品开发、设计；新能源（风光储）行业技术发展的不断迭代及工业、商业储能技术的日臻成熟，对应的连接器技术也必须保持一定水平的研发投入和关注。综合来说，持续高强度的研发投入是公司重要的产品战略，必将得到一贯性执行。</p> <p><b>提问 8：前三季度工业、汽车和新能源三大板块的收入比例是怎么样的？</b></p> <p><b>答：</b>随着公司汽车和新能源板块业务的快速增长，工业控制板块权重有所下滑，约占 55%-60%左右；汽车板块大约为 25-30%，剩下的就是新能源板块。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 11 月 17 日