

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： 2023-015

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>深交所“踔厉奋发新征程 投教服务再出发”广东站走进上市公司-维峰电子（301328）活动</u>
参与单位名称及人员姓名	深圳证券交易所投资者服务部 黄**；第一财经 严*；东莞证券以及参加深交所“踔厉奋发新征程 投教服务再出发”广东站走进上市公司-维峰电子（301328）活动的卢**等 18 名投资者
会议时间	2023 年 11 月 24 日
会议地点	公司会议室
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；证券部助理：辜敏婷
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>一、开场介绍公司基本情况</p> <p>公司致力于提供高端精密连接器产品及解决方案,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,汽车连接器及新能源连接器为两翼的发展格局。</p> <p>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。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池、电机和电控系统,以及车载媒体设备、高清影像系统等。在新能源领域,公司产品主要应用在太阳能、风能和储能逆变系统。</p>

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，通过子公司维康汽车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。

二、提问交流环节

提问 1：请问公司毛利率为什么能比大部分的同行高？未来能维持高毛利吗？

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 2：机器人板块，公司目前布局情况如何？

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 3：公司在国内的主要竞争者是？

答：目前基本上国内潜在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，如泰科、莫仕、JST等，国内的话，目前尚未发现同等级别的潜在竞争对手，公司仍然以国产化替代的竞争策略同国际一线大厂积极竞争。

提问 4：公司非标产品和标准产品占比如何？

答：从产品端来说，基本都是定制化产品。连接器生产前需进行产品设计以及模具的开发，产品详细设计方案经分析及计算并通过评审后，可进入模具开发阶段。模具开发包括模具设计、仿真、组立、验收等流程，模具经可靠性验证后才会转入连接器生产。而连接器生产则主要包括冲压生产、注塑生产、组装检测等环节，其中在注塑及冲压生产环节所使用设备大多为通用设备，可通过更换模具和设备调试实现产品线前端环节

	<p>的实时切换。</p> <p>在金属表面处理及组装检测环节，由公司根据客户需求在电镀材质、镀层厚度、组装工艺、检测标准等方面进行针对性设计，产出的连接器成品可匹配不同应用场景使用要求，实现性能定制化，同时所使用的组装、检测设备也需根据不同组装工艺和检测标准，专门配备非标自动化机台。</p> <p>因此，总体来看，公司产品成品绝大部分是非标定制化产品，更多标准化产品是在于为了提升制程能力和公司规模化生产的中间品上。</p> <p>提问 5：原材料价格对公司产品的成本的影响大吗？</p> <p>答：影响较小。首先，公司产品定位中高端，其产品突出表现为“体积重量小和高精密度”，生产所需的金属、塑胶原料较少，成本主要构成部分是人工、制造费用和金属表面处理费用；其次，公司产品售价体系也有建立相应的传导机制，因此受到的影响不算大。</p> <p>提问 6：应收账款这块周期大概多久？</p> <p>答：一般是 3-6 个月，汽车板块的客户账期会稍微长一点。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 11 月 24 日