

证券代码：833346

证券简称：威贸电子

公告编号：2023-082

上海威贸电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他（券商策略会）

二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年1月3日

活动地点：深圳好日子皇冠假日酒店

参与单位及人员：西南证券、广发基金、泰康基金、泰康资管、务新投资、东方红资产、前海人寿保险、前海觅贝

上市公司接待人员：公司副总经理、董事会秘书周威迪先生；

三、投资者关系活动主要内容

本次投资者关系活动的主要问题及公司对问题的回复概要如下：

问题 1：请问公司今年有哪些发展计划吗？

回答：公司今年将继续推进组件化、集成化的一站式工业连接解决方案供应

商这一策略，专注小批量、多品种、定制化服务，为智能家电、汽车及新能源汽车、工业自动化等领域的高端客户提供包含电线、线束组件、注塑结构件、PCBA、线圈等的一站式服务。

公司一直致力于开发产业链上下游，目前上游主要包括子公司苏州威贸，专业生产各类电线并作为供应商为公司提供相关产品。同时公司正在加强连接器方面的投入，致力于帮助客户实现国产替代，目前已有一部分连接器产品实现量产，后续也会围绕连接器进行更多技术和业务的拓展。

同时公司计划今年加大在汽车尤其是新能源汽车的发力程度。我们认为公司在汽车线束这一领域仍然有很大的发展空间。如果将发动机比作心脏，线束对于汽车而言就是血管一般的存在，其技术路径较稳定，并且随着汽车电气化、智能化的发展，对线束的需求还可能进一步增加。此外，除了国内新能源新势力近年不断崛起，国外的整车厂和汽车零部件企业也对中国汽车零部件出海也有一定需求。公司在这一领域已有一定积累，对于欧洲等地的相关标准和法律法规较为熟悉，因此也将持续开拓汽车零部件出海业务。

问题 2：请问公司的主要客户有哪些，今年的客户拓展计划如何？

回答：目前公司业务主要涵盖汽车、智能家电、工业自动化三大领域，今年主要的计划是在这些领域持续深耕，积极开发老客户的新项目以及新的客户。

在汽车领域，公司在传统汽车的终端客户覆盖了奔驰、宝马、奥迪、玛莎拉蒂等主机厂，在新能源汽车方面有吉利、奇瑞、长安等，具体项目包括奔驰 C 级车尾灯线束、极氪 001 自动感应车门电子总成、长安汽车新一代动力总成 HE15/ME15 电子真空泵等等，也在华为造车的早期作为塞力斯的二级供应商参与了研发并有少量合作。同时公司围绕充电桩业务开发了很多项目，覆盖 400V、800V、液冷充电桩等不同技术路线，后续将陆续实现量产。公司将继续开发国内知名新能源汽车客户，也将积极促进老客户的新项目在公司定点，如在去年收到国内某龙头新能源车企高压线束的项目定点后，今年也将努力拓展与该车企更多合作的可能性。公司目前有较多项目储备，将会逐步投产，相信会对公司营收产生较大贡献。

在家电领域，公司主要的客户包括欧洲知名小家电企业 SEB 集团、福维克、

伊莱克斯等，为其提供电熨斗、吸尘器、咖啡机、厨房料理机等产品的一系列组件。公司在智能家电领域持续推进组件化集成化策略，目前有很多项目在研发中。

在工业自动化领域，公司与德国 EBM、德国菲斯曼、日本 KOMORI 等客户进行了很多集成组件的研发，这些客户对于技术要求非常严格，公司也在根据客户的要求不断提升自身研发生产的实力，后续将围绕工业 4.0、机器人等进行拓展。

问题 3：请问公司 2023 年的业绩增长点是什么？

回答：2023 年公司的主要增长点来自于新能源汽车和高端家电行业。新能源汽车方面，部分项目在 23 年实现量产，对公司业绩有一定贡献，如与均胜电子的充电桩业务稳步增长；高端家电方面，国外客户 23 年度的销售增长带动了公司相关项目的业绩增长，如公司与赛博集团的电熨斗组件项目是一大增长点，后疫情时代社交需求恢复，国外客户对电熨斗组件的需求也急剧增加。

问题 4：请问公司的产品是标准化还是定制化的？

回答：公司的大部分产品都是定制化的。公司提供一站式的电子组件解决方案，能够定制化地为客户一次性解决复杂的产品需求，同时也能满足一些客户国产化的需要，能在一定程度上增强客户粘性。同时，公司“小批量、多品种”的市场定位，能充分利用自有优势，将不同类型的小批量、多品种项目，汇集成规模化生产与采购，最大化控制成本与质量，解决客户分散研发、采购带来的效率低、成本高、质量不稳定等问题。

上海威贸电子股份有限公司

董事会

2024 年 1 月 4 日