

证券代码：833346

证券简称：威贸电子

公告编号：2024-004

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：公司分别于 2024 年 1 月 10 日 和 1 月 11 日参加了国金证券、东吴证券组织的两场策略会

活动地点：上海浦东文华东方酒店、上海浦东丽思卡尔顿酒店

参与单位及人员：国金证券、东吴证券、东方证券、国泰君安、山西证券、财信证券、万和证券、长城证券、中泰证券、友邦资管、金鼎资本、国君资本、毅行资本、晨步资本、珩道投资、中财投资、古木投资、九鼎投资、炬诚资产、中庸资产、复胜资产、益和源资产、欣歌资产、民生基金、汇添富基金、融通基金、鸿富基金、远希私募、程渝和诚私募、果行育德

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：请问公司的毛利率波动受什么影响较多？

回复：公司近两年的毛利率波动相对较小，一直维持在 30%上下，其中 22 年度略有下降，主要因素除新厂房投入使用后折旧摊销增加以外，也在一定程度上受到宏观经济、原材料价格等因素的影响。近年来公司营业收入中高技术含量、高附加值的组件类产品占比在持续增加，同时公司与上下游客户、供应商有成本传导机制，因此毛利率相对稳定。

问题 2：请问去年公司哪一类产品业绩增长较多？

回复：公司去年业绩增长最多的产品主要是高端家电组件类产品和新能源汽车的组件类产品。比如受益于后疫情时代社交需求的井喷式爆发，电熨斗组件业务持续快速增长，同时得益于公司的组件化策略，产品单价有较大幅度提升，从数量和单价两方面综合提高了销售业绩。同时部分新能源汽车的项目在去年实现量产，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。

问题 3：公司目前有多少海外业务？未来是否有在海外设厂扩产的计划？

回复：公司目前有超过 40%的业务直接出口，客户包括法国 SEB 集团、德国 EBM 集团、德国 Viessmann 等等，此外国内业务中也有众多外资企业。公司积极拥抱全球市场，目前正在围绕充电桩、新能源汽车零部件、高端智能家电组件等方向探讨海外设厂的可能性。

问题 4：公司的客户黏性如何？

回答：公司的核心客户都具有较高粘性。公司通过组件化集成化的战略，能够为客户提供定制化的产品方案，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。同时利用自身的技术和管理优势，能全程参与并协助客户产品开发，从产品设计、原材料选型、生产工艺优化等多方面提供建议，为客户实现降本增效。

问题 5：公司拥有线束和注塑组件的各种生产工艺，看上去综合能力非常强，以目前的体量是如何做到的？

回答：公司专注小批量、多品种的市场定位，通过为客户提供涵盖线束组件、注塑集成件、PCBA 等的一站式解决方案，实现自身产品的高技术含量、高附加

值。这一策略的实现，首先是通过公司积极培养有综合技术背景的工程和销售团队，使其能够掌握跨领域的必备技术和知识，在与客户的沟通中能充分了解他们的技术要求。通过长期积累的技术经验和对每个环节的精准把控，加上工程团队的密切配合，做到积极响应客户的需求。其次，公司持续加强在设备和研发上的投入，并保持着较好的财务状况，以此能够实现技术和设备上的不断提升。

问题 6：公司此前公告过与国内某新能源头部车企的合作，进展如何？未来会不会有进一步的发展？

回答：公司目前与该新能源车企业主要通过均胜群英作为二级供应商展开合作。公司与该车企的合作均为增量业务，项目周期为五年，全生命周期总金额约为 2.6 亿元。目前已逐步开始批量供应，处于产能爬坡阶段。这是一个全系标配项目，主要使用在新能源汽车的空调压缩机里，以这个项目为切入点，我们也在争取与客户进行其他线束及注塑组件项目的合作。随着该客户在国内外市场的快速发展，希望未来能为公司带来更多优质项目。

上海威贸电子股份有限公司

董事会

2024 年 1 月 12 日