

证券代码：300679

证券简称：电连技术

电连技术股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-006

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 checked="" 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"/> 其他_____
参与单位名称及 人员姓名	参会单位：（以下排名不分先后） 长见投资、中科沃土基金、万家基金、诺德基金、壹德资产、新华基金、百年保险、天弘基金、宏道投资、中信保诚基金、淳厚基金、禧弘资产、招商证券、德邦基金、国泰君安、丰岭资本、ManuLife 宏利、雷根资产、平安基金、九泰基金、民生加银基金、盈峰资本、中信证券、恬昱投资、合众易晟投资、才华资本、趣合投资、安惠投资、菁英时代、长江证券、源乘投资、易米基金、财通基金、中信建投、创富兆业、九章资产、兴业银行、华泰资产、沅杨资产、新活力资本、光大证券、英大保险、环懿私募基金、君榕资产、晨燕资产、肇万资产、涌津投资、翊晟资产、广发证券、恒盈富达、泓德基金、朴信投资、德毅资产、拓璞私募、东海证券、明亚基金、大成基金、汇华理财、翔鹏投资、若川资产、中金基金、国联安基金、民森投资、浙商证券、中颖投资、海南翎展、建信养老金、前海华邦、泰信基金、睿银投资、瑞华投资、盘京投资、海富通基金、华润元大基金、国泰基金、国泰财产保险、太平洋证券、元大宝来投信、仁桥资产、青榕资产、华安证券、东北证券、先锋基金、潼骁投资、上海途灵、博时基金、易方达基金、常春藤基金、中庚基金、歌斐资产、北信瑞丰、华

	泰保兴基金、中信资管、正心谷创新资本、进化论资产、明湖投资、招商基金、博道基金利丰资产、天风证券、劲邦股权投资、陆宝投资、嘉实基金、衍航投资、施罗德基金、国海证券、有色金属、正谊资产、恒越基金、Pinpoint Asset Management Limited、金之灏基金、中银国际证券、博研资本、Centerline Investment Management、华商基金、茂典资产、望正资产、登程资产、鹏山资产、太平养老保险、朱雀基金、源乐晟、辰翔资产、中航基金、朋元资产、中欧瑞博、银河基金、华融基金、汇安基金等。
时间	2021 年 10 月 28 日
地点	电话会议交流
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：聂成文 证券事务代表：罗欣 证券事务主管：叶志宏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>介绍公司 2021 年前三季度情况：</p> <p>今年前三季度营收较上年同期实现增长，主要原因是 2020 年第一季度及第二季度受疫情影响导致公司整体产能受到相应影响，未完工订单较多，营收基数相对较低。2021 年第三季度业绩较去年同期略有下降，主要原因是消费电子行业受需求与供给端一些不利因素的影响。</p> <p>消费电子行业较为成熟，竞争格局逐步固化。今年一季度消费电子领域头部安卓厂商大规模备货，公司一季度消费电子领域产品出货量大幅提升。今年二季度受疫情影响，主要客户的产能和需求有所下滑，公司消费电子行业类产品营收环比有所下滑。根据以往消费电子行业经验，三季度为消费电子行业传统旺季，但今年市场情况低于预期，客户总体需求没有大幅提升，导致公司消费电子行业类产品出货量没有和往年一样出现较大提升，但三季度出货量环比还是有所改善。</p> <p>在汽车电子行业方面，公司汽车连接器产品从年初至今保持快速的发展态势，随着此类产品自动化程度、工艺水平及成本优化力度的不断改善，营收规模也不断在扩大，此外此类产品订单的可预测性及可见性情况也相对较好，未来随着新能源汽车的快速发展，呈现了较好的成长性。</p>

投资者主要问题：

1、公司近期对外投资是基于怎么样的战略布局？

答：公司近期并购爱默斯 51%的股权以及投资设立建广广连、建广广辉两家合伙企业，此次对外投资主要有两方面的考量，具体情况如下：

一是爱默斯 Pogo Pin 连接器与公司产品具有互补性，收购爱默斯将对公司产品种类进一步扩充，抓住 Pogo Pin 连接器细分市场机会，扩大客户群体推动连接器业务的深度整合、有效发挥协同效应。另外爱默斯已经具备小规模量产测试探针的能力，能为公司培育新的收入增长点，扩大营收规模。

二是公司在与国际知名的 IC 设计大厂有着较好的合作背景下，加强与芯片厂商的研发协同。公司投资的建广广连与建广光辉两家合伙企业的投资标的为芯片厂商，芯片厂商能与公司展开更为广泛和紧密的研发协同，引领高频高速连接方式的技术升级和迭代，提升公司产品组件价值量及核心竞争力，在未来 5G 毫米波射频连接市场占据更有利的位置。

2、公司收购的爱默斯公司产品的市场规模以及其主要运用？

答：爱默斯主要生产销售 Pogo Pin 连接器产品，Pogo Pin 连接器运用场景较广泛，下游主要包括通信设备、消费类电子产品、计算机、汽车等领域的终端产品，运用领域也不断在扩大。虽然目前爱默斯在国内营收规模相对较小，公司本次收购爱默斯能够在产品达到协同作用，同时客户的渠道和结构存在一定的互补性，有利于爱默斯改善客户结构，并迅速提升营收规模，强化核心竞争力。

3、测试探针产品的市场情况和下游用途？

答：测试探针产品运用场景比较广泛，主要集中在测试仪器以及半导体，起到测试的用途。测试探针产品竞争格局以国外厂商为主，此产品市场上升空间大，但研发难度也较高。测试探针的研发、生产、检测在 Pogo Pin 连接器的基础上仅仅在生产设备上有微小差异，其余均可共线，基于这一业务的共通性，爱默斯已具备小规模量产的能力，本次收购对测试探针产品的探索具有一定的意义。

4、汽车连接器产品目前客户拓展结构情况及产品种类拓展规划？

答：目前公司汽车连接器已具备批量交付新能源汽车厂商的能力，此类产品客户以国内头部自主品牌车企、TIER1 厂商及模组厂商为主。目前公司汽车连接器产品已经批量供应国内主流新能源车厂，也在不断的拓展“新势力”车企，并实现部分供货。合资及独资车企对供应商的产能、规模、技术等综合要求较高，公司在不断提升自身竞争力的同时也在持续跟进，力争有所突破。

目前公司汽车连接器产品主要为 Fakra 连接器、以太网连接器、HSD 连接器等。公司今后将重点深入研究汽车连接器在高速领域以太网连接器的应用及在高频环境下的连接方向，同时也将会考虑密切跟踪高压大电流连接器等方向在汽车电子领域的细分行业机会。

5、汽车连接器的客户发展方向？

答：未来电动车的比例会越来越高，燃油车也会在高频高速连接涉及的硬件上不断迭代，硬件迭代升级速度也会越来越快。公司此类产品的客户结构方向是国内的自主车厂新能源车逐渐向合资电动车车厂、独资电动车车厂不断渗透，提升市场占有率，也会加强国外 TIER1 厂商及合资、海外整车厂导入。

6、汽车连接器产品产能与需求匹配度情况？

答：从目前存量市场及未来增量市场情况来看，预计未来公司汽车连接器产品将保持较好的发展态势，公司今年与明年都将根据市场及客户的需求，不断调整和扩大产能，以适应市场及客户的需求。

7、公司在汽车连接器方面的竞争优势？

答：公司汽车连接器产品和消费类电子类产品的主要生产流程有较多的类似之处，主要生产流程为冲压、注塑及组装环节，消费电子和汽车电子在制造工艺有较好的协同作用，凭借在消费电子类产品方面生产经验，汽车电子类产品成本控制方面也较为有利。另外公司通过在设计端与重点客户研发交流与合作，提高了高频高速连接方面结构设计、工艺制程的能力，相关水平保持在业内的前列。

8、汽车连接器产品是标准化的还是定制化的？

答：从加工制造工艺来看，汽车连接器产品大部分以定制件为主，

标准件的标准主要体现在性能指标上。

9、汽车连接器产品对于激光雷达客户拓展情况？

答：目前激光雷达主要运用于电动车车企产品。公司汽车连接器产品在激光雷达方面较早地与重点客户进行研发合作，在技术、工艺水平及性能上均可满足激光雷达客户的需求，并且公司已具备为激光雷达客户的量产能力。

10、以太网汽车连接器未来发展的规划？

答：以太网连接器主要用于智能化程度较高的汽车，产品用于大规模、高速数据的较长距离传输，目前使用场景主要在 ADAS、高速网关及车内控制器等的连接，目前公司此类产品已实现小批量供货。

目前汽车市场以太网连接器用量相对较少，随着汽车行业的发展，燃油车硬件和电子系统不断升级，新能源车智能化趋势不断提升，高速汽车连接器产品运用场景会逐渐增多。未来公司将持续加强与重点客户的研发交流合作。

11、在过去两年整体手机市场销量下降的环境下，公司未来如何在结构性方面提升公司营收？

答：在过去两年整体手机市场销量下降的情况下，公司营收实现增长得益于 5G 手机占比增加的趋势下，射频需求增加导致手机天线设计单机射频连接器用量提升，同时由于行业头部供应链企业市场集中度的提升，行业竞争格局相对比较稳定，公司消费电子类产品的市场占有率有所提高。

随着 5G 毫米波的深入，促进了手机射频连接器的高频化发展，未来消费电子手机市场是传统连接与毫米波手机连接方式共存的过程，5G 毫米波手机射频连接器的趋势目前来看会由同轴连接向射频板对板方向发展。基于对 5G 毫米波实质性的推进展望，公司有望未来在 LCP 连接线及射频 BTB 产品取得营收成长。

12、BTB 产品的竞争格局及市场拓展情况？

答：普通 BTB 市场格局还是为技术领先、产品成熟度较高的日本及欧美连接器厂商主导，射频 BTB 产品目前依托大客户量产经验较为丰富，公司处于较为有利的行业竞争地位。随着 5G 毫米波逐渐商用及

	<p>国产替代趋势发展以及公司在行业的竞争地位，公司凭借此类产品成熟的量产经验，预计未来此类新产品会有较好发展。</p> <p>13、软板业务后续的投入方向及营收规划？</p> <p>答：2021 年上半年度软板产品利润较上年同期实现较大增长，主要原因是稼动率、客户结构及产品结构不断提升。软硬结合板产品以及 LCP 连接线产品拓展顺利。LCP 连接线组件与控股公司有较好的协同效应。</p> <p>公司今年对恒赫鼎富进行了增资，看好其未来的发展。软板产品后续在客户结构上将不断优化客户结构，在产品结构方面将主要发展在细分市场具有竞争优势的产品为主，不断提高营收规模和质量。</p> <p>14、公司 LCP 产品的推进进展情况？</p> <p>答：目前国内尚未有 5G 毫米波频段基站，公司主要客户多数手机机型或仍将采用原有射频连接方式。目前此类产品出货量相对较少，主要客户为芯片设计厂商以及头部的安卓手机客户。随着 5G 毫米波逐渐商用，此类产品为 5G 毫米波高频多通道连接的主要方式，预计将有较好的市场发展机会。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 10 月 29 日