

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：2022-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" 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"/> 其他_____
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	参会单位：（以下排名不分先后） 长江证券、博时基金、德邦资管、东方阿尔法、东兴基金、国金基金、国泰基金、杭银理财、红土创新、九泰基金、融通基金、天弘基金、先锋基金、圆信永丰、长城基金、中银资管、敦和资产、国投瑞银基金、英大信托、鑫元基金、国君资管、鹏华基金、富荣基金等。
<b>时间</b>	2022年1月6日
<b>地点</b>	电话会议交流
<b>上市公司接待人员姓名</b>	副总经理、董事会秘书：聂成文 证券事务主管：叶志宏
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<b>介绍公司主要产品情况：</b> 公司主要产品具体细分为射频连接器及线缆连接器组件、电磁兼容件、PCB 软板、其他连接器四类。 射频连接器及线缆连接器组件产品主要用于射频信号模块和天线之间连接。此类产品是公司的优势产品，主要客户为国内安卓体系手机厂商，在手机行业内有一定的知名度，客户逐渐向手机终端的头部企业集中，主要竞争对手为海外连接器头部厂商。

电磁兼容件业务主要分为电磁屏蔽件及弹片，其中：电磁屏蔽件主要是电磁屏蔽、相互兼容的金属件；弹片主要是部件实现连接、屏蔽的金属件。由于技术壁垒较低，该类产品的市场竞争一直较为激烈。

PCB 软板产品主要在控股子公司恒赫鼎富（苏州）电子有限公司（以下简称“恒赫鼎富”）进行生产，在高频的需求下以 5G LCP 膜材质、射频 BTB 为主要器件的 5G 高速传输线及集成产品成为主要连接方案之一，软板产品与公司 LCP 连接线组件有较好的协同效应。PCB 软板产品由于稼动率不断提升、客户及产品结构不断优化，此类产品的盈利水平有所提升。

其他连接器类业务包括汽车连接器产品、BTB 产品及其他工业连接器产品。其他连接器类业务中体量较大的为汽车连接器产品，产品主要类型为 Fakra 板端&线端、HSD 板端&线端、HD Camera 连接器、车载 USB、以太网连接器等，主要应用于各类整车厂以及 TIER 1 客户智能座舱系统、人机交互系统、高清摄像头、汽车天线、车内控制器、辅助自动驾驶等高频、高速场景的射频连接和高清连接。目前公司汽车连接器已具备大批量交付燃油、新能源汽车厂商的能力。随着汽车行业的发展，燃油车硬件、软件不断升级，新能源车智能化趋势不断提升，高频、高速汽车连接器产品运用场景增多，此类产品使用量及价值量不断增加，受益于供应商本土化趋势，国产替代不断加快，公司汽车连接器产品取得了较好的发展，呈现较好的成长性。

其他连接器类业务中的 BTB 产品分为普通 BTB 及射频 BTB，其中：普通 BTB 市场格局为技术领先、产品成熟度较高的日本及欧美连接器厂商主导，射频 BTB 主要面向 5G 毫米波时代。公司凭借积累的量产经验及 5G 毫米波、国产替代趋势发展，预计此类新产品在后期会有较好发展。

工业连接器产品目前主要为欧美连接器大厂代工，以此为契机积累经验。

### **投资者主要问题：**

#### **1、公司汽车连接器产品毛利率情况？**

答：目前公司汽车连接器规模与业内头部友商尚有差距，公司今后都将根据市场及客户的需求，持续加大此类产品端子端自动化设备研发及组装的投入力度，提升产能和交付能力，提升此类产品毛利率。

随着公司汽车连接器规模扩大，规模效应显现，成本控制较为有

利，此类产品毛利率将会有所改善。

## **2、公司汽车连接器产品主要是以板端还是线端为主？**

答：公司汽车连接器产品有板端和线端，其中线端技术要求比板端高。汽车连接器产品板端和线端都需要主机厂的认证，线端为重点。

公司板端价值量相对较小，线端主要供应整车厂，价值量相对较高，壁垒也相对较高。

## **3、公司汽车连接器的单车价值量？**

答：总体来看，由于新能源车电子化、智能化程度比燃油车更高，高频、高速应用的场景更多，高频、高速连接有更广泛的运用，导致新能源汽车连接器单车使用数量及价值量比传统燃油汽车高，具体价值量不同整车厂及不同车型均有所不同。

目前市场上高频汽车连接器主要以 Fakra 连接器、Mini Fakra 组为主，及小量的以太网汽车连接器。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，高频、高速汽车连接器产品运用场景增多，传输速率及性能要求也将不断提升。基于更高性能及传输速率的要求，未来高速连接主要以以太网连接器为主，高频连接主要以 Fakra、Mini Fakra 组为主。高频、高速汽车连接器的应用场景及市场需求较之前显著增多，汽车连接器使用量及价值量不断增加，行业有较好发展机会。

## **4、汽车行业大规模使用以太网汽车连接器对单车价值量的变化？**

答：以太网连接器主要用于智能化程度较高的汽车器件的高速连接，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、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。

以太网汽车连接器的大规模使用，单车价值量会有所上升。以太网汽车连接器的价格主要由传输速率决定，目前千兆以太网连接器能满足现有汽车市场汽车高速连接需求。

## **5、高频、高速类汽车连接器领域向高压类汽车连接器切换的主要壁垒？**

答：两类产品的生产流程有所不同。高压汽车连接器主要通过借

助电信号进行传输，高速、高频汽车连接器主要通过微波信号传输，设计及制程过程电气性能控制平稳要求较高，工艺要求不同，但都需要有大量的经验积累，短期两个领域工艺较难打通，成本控制较难。

#### **6、随着汽车自动驾驶水平提升对公司汽车连接器价值量的变化？**

答：汽车自动驾驶水平提升与高清摄像头清晰度、用量及激光雷达使用量有较大的关联，射频需求增长明显，射频连接的复杂度也会越来越高，数量和价值量也会有明显的提升，汽车用射频连接器用量及价值量会有相应的提升。

#### **7、汽车连接器认证周期情况及公司从消费电子行业切入汽车行业的契机？**

答：汽车行业市场较为封闭，前几名供应商会占据主要客户大部分市场份额。汽车连接器领域产品品类较多，客户要求供应商有配套供应能力，供应商进入需要有足够的工艺开发技术储备，认证周期较长。

随着汽车行业及连接器行业发展，汽车行业成为连接器重要的布局领域。公司为保证业绩新增长点，汽车用射频连接器在 2014 年就开始布局，2020 年下半年大批量出货，布局时间较早。公司汽车用射频连接器主要生产流程与消费电子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协同作用，凭借在消费电子类产品方面生产经验，有较强的交付能力及成本控制能力。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。

#### **8、公司是否有和汽车领域客户合资建厂的计划？**

答：公司目前暂无此类计划。

#### **9、公司汽车连接器业务未来资本开支、产能投放的规划？**

答：公司汽车连接器产品扩产周期较短，机器设备投入资金不高，自动化设备为自研，此类产品能快速扩产，响应客户需求。

#### **10、公司自动化设备与海外连接器大厂的差距？目前有多少比例的自动化？**

答：公司自研的自动化设备生产的产品精密度和海外连接器大厂差距不大。目前公司汽车连接器自动化设备还相对较少，主要为人工，随着此类业务规模扩大，公司已经在加快自动化设备的投入，提升交付能力。

#### **11、目前合资品牌及海外整车厂的扩展情况？**

答：目前公司汽车连接器产品客户以国内头部自主品牌车企及 TIER1 厂商为主，合资品牌及海外车厂主要通过境内外 TIER1 客户间接导入。近两年公司将重点加强国外 TIER1 厂商及合资、海外整车厂导入。

#### **12、消费电子行业类产品目前的情况？**

答：消费电子行业类产品竞争格局趋向固化，总体发展趋于平稳，公司作为安卓手机体系厂商主要供应商，市场份额较为稳固。今年二三季度受主要客户受海外疫情影响，订单环比有所下滑，行业受市场环境影响，不确定性因素也相对较多。

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 SUB-6 频段连接与毫米波频段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 BTB 方向发展，基于对 5G 毫米波实质性的推进展望，公司有望在新产品产品方面取得营收成长。

#### **13、在爱默斯公司估值较高的情况下，公司收购的主要考虑？**

答：深圳市爱默斯科技有限公司（以下简称“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。

#### **14、公司软板产品的客户结构？**

答：目前公司软板产品主要以可穿戴类客户为主，公司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。

附件清单（如有）	无
日期	2022年1月7日