

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：2022-004

投资者关系活动类别	<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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>（2022 年中报线上交流会）</u>
参与单位名称及 人员姓名	参会单位：（以下排名不分先后） 招商证券、君和资本、尚诚资产、东方国际、源乘投资、易米基金、天玑投资、翀云私募基金、浙商证券、中融汇信、宁泉资产、华融基金、大成基金、中信建投、宏道投资、申万菱信、诺德基金、阿尔法基金、中信保诚基金、紫阁投资、唐融投资、首创证券、长见投资、光大证券、中联资产、德邦证券、中信保诚、天风证券、慧琛私募基金、prudence、君心盈泰、诚盛投资、涌德瑞烜、长信基金、东方证券、方正富邦、洋京资本、PowerPacific 鲍尔太平、Fenghe Asia F&H Fund Management、富邦投信、景林资产、中域投资、野村东方国际证券、Willing Capital、宏益资产、源乐晟、惠升基金、中海基金、金犇投资、乾贝资产、谢诺辰阳私募、华富基金、建信金融资产、仙人掌投资、太平洋保险、观富资产、建信信托、天弘基金、新思哲投资、涌峰投资、玄元投资、南方基金、华鑫基金、富达国际、星河投资、厚特投资、瑞华投资、中融基金、国华兴益资产、工银瑞信基金、秋晟资产、中信产业基金、永赢基金、远策投资、平安银行、南华基金、德汇投资、东吴证券、红土创新基金、华夏基金、中国人寿、中金公司、广发证券、长江证券、长盛基金、鹏华基金、拾贝投资、西部证券、长城基金、建融金融投资、博时

	基金、域秀资产、申万菱信基金、华泰联合、交银施罗德基金、登程资产、华泰柏瑞基金、Credit Suisse、明达资产、汇添富基金、灏浚投资、遵道资产、博笃投资、华美国际投资、佳银资本、仁桥资产、寻常投资、CITICS、丹羿投资、银河证券、从容资产、西南证券、美銀證券、海通证券、山石基金、国金证券、鹏举投资、博星股权投资、华金证券、泽兴基金、光证资管、瑞信证券、朱雀基金等。
时间	2022年8月26日
地点	电话交流会议
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：李瑛 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>一、介绍公司 2022 年上半年的情况：</p> <p>2022 年上半年各类产品主要情况如下：</p> <p>消费电子类业务：2022 年上半年，叠加疫情以及地缘政治影响，主要手机客户产品出货不理想，总体需求情况还是比较疲弱，预计未来的出货保持目前状况基础上存在边际改善的可能。普通消费电子尤其是手机端的产品比较成熟，客户以及市场均较为稳定，毛利变化也相对较小，未来将以巩固市场份额为主。非手机端的射频类模块产品开始出货，主要客户为海外模组厂商，未来将持续深化与芯片厂商的合作。</p> <p>汽车类业务：公司汽车连接器国外的竞争对手以罗森伯格、泰科、安费诺等头部连接器企业为主，国内的竞争对手主要集中在以前为国外头部连接器企业代工发展起来的厂商为主。2022 年上半年，汽车连接器因主要竞争对手供给出现了短缺，加之核心主机厂客户及其他自主品牌车厂产能的扩充，需求量随之增长，带动了公司汽车连接器产品的发展，目前此类业务已实现在自主品牌车厂的头部企业一类供应商的布局，取得了较好的成绩。随着上海疫情短期扰动因素的消除，公司整体的产能和规模扩大，盈利水平会持续提升，全年增长预期也比较可观。</p> <p>其他类业务：2022 年上半年，其他类业务同比有一定的下滑，主</p>

要受不再生产低毛利代工产品以及产品结构调整影响。其他类中的控股子公司爱默斯 POGOPIN 产品稳定增长；控股子公司恒赫鼎富软板产品客户结构及营收规模不断扩大；工控及新能源连接器市场规模不断扩大，行业发展较快，公司开始逐步布局此类业务，力争早日导入客户，做更多的营收增量。

二、投资者主要问题：

1、公司汽车连接器产品应用场景以及未来汽车新产品？

答：公司高频连接器的应用场景主要在 T-BOX、高清摄像头，高速连接器主要应用于高速网关、激光雷达、自动驾驶。公司目前在布局高压连接器和 LVDS 连接器。

2、为何公司汽车连接器产品中新能源比例较小？

答：汽车射频连接器的工艺与消费电子类似，成本端优势靠的是大规模量产，这个和消费电子一样。目前大的主机厂规模效应明显，车型较多，产量较大，适合自动机的高效率。所以在最初客户的选择上以燃油车为主的国内自主品牌车厂为主。新能源车由于车型较少，在导入认证时会要慢些。

3、目前公司高压类连接器的进展情况？

答：高压类连接器市场发展较快，目前国内市场竞争激烈。公司此前对高压类连接器已有规划，目前按照规划尚在稳步推进当中，前期主要从设计及工艺方面做经验积累，明年争取实现第二阶段的量产。公司也将会视情况充分利用好市场的方式加快布局的进度。

4、公司汽车类业务向高压连接器拓展的节奏是怎么样？

答：目前中高端高压连接器领域被海外连接器大厂所垄断，加之国内连接器厂商大量在中低端高压连接器领域布局，市场竞争激烈，但由于电动车的普及和渗透率提升，高压连接器市场需求广阔，并存在市场缺口。公司后续会以新能源领域高压产品作为切入点，选择细分领域客户进行核心突破，加强技术研发，利用好资本市场，加快落实此类产品的布局落地。

5、目前公司用于激光雷达的相关产品情况如何？

答：此前国内只有高端电动车采用激光雷达方案，随着汽车行业智能化趋势提升，中端车型也将逐步采用此类方案，越来越多主机厂及新势力电动车企也将采用前装激光雷达方案，只是目前鉴于成本因素此类方案仍未成为市场主流首选方案。公司与主流激光雷达厂商及第三方方案商的接洽与合作逐步深入，以期在标准的制定上有更多的协同，保证公司在以太网为核心的激光雷达连接方案中的核心供应商市场地位。

6、公司汽车连接器相较于国际连接器大厂存在哪些竞争优势？

答：国际连接器大厂在汽车领域经验积累深厚，拥有较强的研发实力及全套汽车连接器产品规模制造优势，在主要线缆和线材方面具备明显的成本优势；另外国际连接器大厂与客户合作经验丰富，自动机迭代方面有显著的优势。公司在汽车连接器领域的竞争优势主要来源消费电子制造方面的经验积累，在生产环节也是采用冲压、注塑、组装模式，生产效率较高，产品可靠性、稳定性较高。汽车的高频高速连接器此前以车制件工艺为主，与冲压方式的区别主要是效率上，后者高3-4倍，公司的冲压制作方式在消费电子领域有着较大优势，一致性保持较好，目前国际大厂也均以冲压方式作为主要的生产方式。随着国内新能源车渗透率提升，市场需求量增长，国际连接器大厂由于产品品类多，产品齐套要求高，资本化支出大，全品类产能扩张速度较为有限、扩产周期相对长，市场存在一定的缺货现象，对国内汽车核心连接器供应商是较好的成长机会。公司未来将积极参与国内汽车连接器产品标准的制定，抓住国产替代化趋势，提升此类产品市场份额。

7、公司汽车连接器现有客户结构？

答：目前，公司在汽车类业务营收结构尚以 FAKRA 类产品为主，因激光雷达类产品市场总体用量还较少，公司以太网连接器占营收比例相对较低，从未来趋势看，此类产品会有快速的营收成长。

今年上半年客户结构未发生重大变化，主要以去年头部核心整车厂客户、车载模组厂以及 TIER1 厂商为主。去年末新导入的整车厂客户实现逐步放量，上半年此类业务营收实现增长。公司在自主品牌主机厂有较好的供应地位，能确保在客户有更好的份额。

8、公司汽车连接器产品未来几年是否能维持现有毛利水平？

答：TO B 企业基本上每年可能都会有 COST-DOWN 动作，毛利水平是否稳定主要由未来此类业务的竞争格局决定，未来竞争格局稳定将有利于维持较好的毛利水平。

9、公司工控领域连接器未来展望？

答：从工业控制领域技术发展来看，高频、高速连接场景逐渐增加，叠加工业 4.0 的进展，工控领域互联化趋势越来越明显。目前工业控制类连接器市场主要份额被海外连接器大厂主导，国内工业连接器产品份额较低，竞争优势较弱。公司在泛 5G 的射频连接领域，尤其是毫米波有较好的布局，工业控制领域在未来泛 5G 时代高频、高速的连接趋势使得公司拥有较好的竞争优势地位，有利于未来在国内工控连接器的份额提升。

10、如何理解消费电子边际改善的可能？

答：目前海外 5G 毫米波及模组类产品需求显著增长，公司以 BTB 为主的 LCP 连接线等模组产品出货量将会随着毫米波的深入稳定增长。

11、公司拟收购 FTDI 会与公司产生怎么样的协同及后续整合情况？

答：FTDI 主要从事 USB 桥接芯片和软件产品的研发和销售，拥有深厚的技术积累和强大的研发能力，并具有高度多样化的各行业一线头部客户，分布在工业控制、汽车电子、消费电子、通讯等多个领域，在未来汽车自动驾驶、AI 系统、工业互联化趋势明显下，桥接芯片运用场景会越来越多。一方面公司与 FTDI 能发挥较强的地域互补性，以期达到客户间的相互导入；另一方面公司与 FTDI 能加强公司工控领域、新能源领域及上游芯片厂商合作的行业协同性，提升公司在工控、新能源及模组产品的竞争力。

在未来业务整合方面，公司会优先考虑国内外市场特点，稳步推进整合的过程。

12、公司业务在国际客户的拓展情况？

答：从整个市场情况来看，目前消费电子手机类市场较稳定及饱和，但其他行业国际客户的拓展取得了较快的进步。虽然国际客户整体

	<p>要求较高，认证周期相对较长，公司相关国际客户拓展顺利，有望在非手机类的消费电子领域有所突破。目前国际客户作为公司未来战略重要群体合作趋向于更加深入。</p> <p>13、公司未来的发展思路？</p> <p>答：未来将会持续与国际头部芯片设计厂商紧密合作，抓住包括 5G 毫米波时代射频模组为主导的其他模组市场机会；持续加大以太网连接器等汽车高速产品为主的研发、制造端的投资力度，加大 MINI-FAKRA 组等高频产品的开发，不断提升产品的核心竞争力；坚持智能化的方向，开发新产品，在新能源及工控领域取得更多的突破。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 8 月 29 日