

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：2022-005

| | |
|-------------------------|--|
| 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 年三季度电话交流会）</u> |
| 参与单位名称及 人员姓名 | 参会单位：（以下排名不分先后） 长江证券、中金公司、东海基金、申万菱信、红土创新、恒生前海、长城基金、泓德基金、格林基金、建信基金、诺安基金、鹏华基金、九泰基金、民生加银、中邮基金、华宝基金、东吴基金、华泰柏瑞、博时基金、永赢基金、浦银安盛、汇华理财、南方基金、景顺长城、恒越基金、东方基金、创金合信、太平资产、国寿养老、PAG、上犹益憬、和基投资、沅京资本、华美投资、紫阁投资、鼎泰四方、长宜投资、金犇投资、中融汇信投资、智诚海威、江苏瑞华、勤道资本、南京港湾、淡水泉、菁英时代、全天候投资、道合投资、复需投资、固禾资产、建信投资、建信理财、东方自营、中信自营、西部证券、东莞证券资管、中银国际自营、光大资管、渤海证券、中金资管、招商证券、天风证券、东吴证券、T.Rowe、华创证券、中信证券、Ariose China Growth Fund、Bin Yuan Capital Limited、Binyuan capital、Brilliance、China Re Asset Management (Hong Kong) Company、Fidelity Funds-Asia Pacific Dividend、Gopher Asset Management、Horizon China Master Fund、MLP、Neuberger Berman LLC (Research Payment)、Power Corporation of Canada、Samsung Chinese Mainland Brand Top50 Equity Master Investment |

| | |
|---------------|--|
| | Trust、Schroder Investment Mangement Limited、T.Rowe Price International Ltd、TRIVEST ADVISORS LIMITED、安信证券、财信吉祥人寿、禅龙资产、拓璞私募基金、海通自营、凯昇投资、浩成资产、红华资本、红土创新基金、宏利资产、华泰证券、进化论资产、景泰利丰资产、宁泉资产、平安基金、平安资产、金恒宇投资、双泓元投资、顶天投资、复星高科技、恒穗资产、聚鸣投资、明河投资、平安阖鼎、上海汽车、慎知资产、玄鹿私募基金、肇万资产、重阳投资、达昊控股、富存投资、厚伟润成、嘉石大岩资本、纽富斯投资、明达资产、尚诚资产、易同投资、优美利投资、天弘基金、瀑布资产、希瓦资产、兴业银行、易米基金、银华基金、长江资管、长信基金、中融基金、中信保诚、中信建投等。 |
| 时间 | 2022年10月26日 |
| 地点 | 电话交流会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总经理、董事会秘书：聂成文 证券事务主管：叶志宏 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、公司2022年三季度业绩回顾：</p> <p>1、营业收入：今年三季度营收为7.10亿元，较去年同期下降16.46%，较二季度7.46亿元环比下降4.75%，今年前三季度营收呈逐季下滑态势。</p> <p>2、毛利率：今年前三季度毛利率分别为32.1%、33.4%、32.7%，去年三季度为31.29%，整体毛利率平稳，变动较小。</p> <p>3、归母净利润：今年三季度归母净利润为2.17亿元，扣非净利润为0.86亿元，相差主要原因为三季度处置资产收益及部分非经常性损益。</p> <p>4、业务的发展情况：前三季度消费电子行业处于持续低迷状态，需求疲软，目前消费电子行业出现一些边际改善迹象，但改善的持续性及力度仍受较多扰动因素影响。汽车行业今年上半年受上海疫情影响，目前在逐季恢复，成长性也相对较好。</p> <p>5、展望：随着消费电子智能化、汽车电子化、工业互联化、主控</p> |

芯片、AI 技术发展、高端机器人大量应用，智能化趋势越来越高。公司坚守射频领域，研发端与射频芯片设计厂商开展更多的合作，随着高频、高速应用场景逐渐丰富，未来需求量也会增多，后续新行业与新产品发展能够带动公司成长。

二、投资者主要问题：

1、公司消费电子类手机业务未来的市场展望？

答：公司消费电子类手机业务收入今年上半年相较于去年呈现下降趋势，同时今年三季度在上半年基础上未有起色。目前手机行业出货量处于历史低位，后续是否好转尚有待观察。公司此类业务长期展望所受扰动因素与不确定性变量较多，宏观经济变化对行业的影响仍不容小觑，终端厂商对明年出货量的预测不明朗，总体上趋于谨慎，但目前手机行业出货处于市场历史底部区域，后续可能存在略有改善的可能。

2、如何看待手机行业存在边际改善？手机厂商是否出现补库存的情况？

答：终端厂商库存较多会对公司新增订单有一定影响，短期边际改善的情况是否代表手机去库存比较理想或者手机行业复苏，局面还不太明朗。根据公司以往的经验，下半年可能出现边际改善的原因主要是手机厂商春节假期补库存来应对销售旺季，下游厂商的营销也会集中在此阶段，但持续性存在不确定性，尚需进一步观察。目前，手机行业市场容量趋于饱和，换机周期也变长，手机终端厂商对未来判断比较谨慎，对行业出货影响的扰动因素也多元化，如宏观经济、居民收入等因素，整体来看，手机行业需求复苏尚需时间。手机终端厂商为保证供应链安全，也不排除可能出现短期补库存的情况。

3、今年前三季度安卓手机销量同比增速都是-10%左右，为什么公司 Q3 出货量明显比上半年差？

答：公司手机行业业务主要客户以国内安卓体系头部客户为主，今年国内头部手机厂商受到的影响大于全球平均量。公司作为安卓体系供应链中的核心供应商，且核心客户对公司存在较高依赖性，导致竞争格局和客户结构均比较稳定，新供应商来冲击市场可能性较小，整体市占率还是处于较高水平。

4、控股子公司爱默斯未来业务展望？

答：爱默斯与公司在产品及客户资源等方面有较好的协同效应，爱默斯业务有所拓展，未来将继续加强与其业务协同。

5、公司汽车连接器前三季度情况及后续展望？

答：上半年汽车行业政策加持力度较大，电动车渗透率不断提升，带动汽车产量的增加，但今年二季度整车厂受上海疫情影响，市场增长幅度放缓。因相关车型发布及汽车智能化的推进集中在下半年，所以汽车高频高速连接器领域全年呈现出前低后高的走势，智能化带动设计与加工工艺较为复杂产品的市场需求量大幅增长，当前市场的供应格局仍偏紧。整个行业智能化提升水平加快，对于高频高速连接器厂商存在较好的发展机遇，将持续带动车内连接器价值量和数量的提高。整体来看，汽车市场呈现出市场份额向头部车厂集中的趋势，电动车的竞争趋于激烈，因此，未来客户结构尤为重要，尤其是核心主机厂及整车厂客户。

6、汽车连接器的单车价值量变化趋势？

答：燃油车价值量变化主要集中在摄像头的迭代，标清摄像头向高清摄像头的转变带来价值量提升。电动车除摄像头的迭代外，还涉及ADAS 镜头及激光雷达等方面，价值量变化增量相对较多，所以电动车价值量提升比燃油车更快，尤其是列装了激光雷达的车型。随着电动车硬件及软件的持续升级，ADAS 也在从 L2 向 L3 甚至更高级的发展，演进过程不断持续，将带动高频高速连接器单车价值量持续提升。

7、未来高频高速汽车连接器国内与海外的标准是否会统一？

答：普通 Fakra 产品由于发展时间长，工艺成熟，厂商较多，Mini-Fakra 组主要用于高清摄像头、T-Box 连接，普通 Fakra 和 Mini-Fakra 组产品的标准以海外连接器大厂为主。海外连接器大厂在以太网连接器方面倾向于在海外设立标准，国内也在自主推进形成以太网连接器的国家标准，未来相应标准将会逐渐成熟。

8、公司汽车连接器下游客户布局情况？

答：公司高频高速连接器目前在自主品牌整车厂客户覆盖面广，并成为部分核心整车厂客户一类供应商，市场地位稳固，随着产能外溢，

公司已导入部分“新势力”车企。电子元器件供应商的规模优势尤为重要，公司从消费电子向汽车电子拓展布局，大规模生产能够带来成本优势，在产能和技术趋于成熟后，在更复杂、更高要求的客户导入中会更有利，所以公司前期在客户导入方面优先选择规模较大的车企。海外车厂对产线设计、自动化规模等方面要求较高，后续随着公司在汽车类产品的规模化优势显现及成熟度凸显后，将会不断拓展要求更高、规模更大的海外车企，这也是比较稳妥的发展方式。

9、公司汽车连接器产能扩张，新产能良率情况？

答：一般新产能扩充在生产环节主要是开模、冲压、注塑、组装等，目前公司冲压和注塑成熟度较高，产能及良率的提升主要体现在自动机和结构设计上。

10、公司汽车连接器品类拓展情况？

答：今年国内对于电动汽车行业扶持政策较密集，出台了大量优惠政策，进而加快电动车的市场增长率和渗透率，未来电动车渗透率还会持续提升。

公司目前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。

11、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，尤其是毫米波频段上有较好的布局，工业控制领域在未来泛 5G 时代，高频、高速的连接趋势会加速，这也使得公司今后在该领域拥有较好的竞争优势地位，有利于未来在国内工控高频高速连接器的份额提升。

12、公司高压类连接器布局进展情况？

答：高压类连接器市场发展较快，海外连接器大厂主导毛利水平较高产品上的市场份额，国内厂商在毛利中低端的产品市场竞争趋于更加激烈。公司此前对高压类连接器已有规划，主要是希望其作为高频高

| | |
|-----------|---|
| | <p>速连接器的补充, 增加对主机厂供应的品类, 从而提升在客户中的供应地位。做好此类产品需要大量的量产经验积累, 公司将选择高压类细分较好的市场产品, 从设计及工艺方面做前期经验积累, 公司也会视情况考虑充分利用其他合作或外延方式加快布局的进度。</p> <p>13、储能和光伏连接器方面的进展以及长期战略?</p> <p>答: 储能和光伏属于大电流连接器, 核心技术及标准以海外连接器大厂为主。从光伏技术发展来看, 技术水平在不断迭代, 迭代速度也较快, 所以大电流连接器也面临标准变化的情况, 对市场后入者有较好的发展机会, 国产替代进程也可能加快, 公司会寻找一些可能有的市场缝隙作规划。</p> <p>14、公司会不会跨行业/品类拓展业务?</p> <p>答: 公司在战略层面上有此类考量, 一方面是外延并购可以扩大自身规模, 但也要看整个市场的资源匹配和协同效应, 公司会以竞争优势明显的产品为依托在主线上进行拓展。外延并购要考验公司资源渠道整合的能力, 这是一个长期任务。公司在未来坚持专注与深耕射频类领域, 所以公司长期会加强与射频类芯片设计厂商研发合作, 是因为此路径会更清晰, 并且可实施性也更好, 公司在此基础上再进行相关领域的外延和并购, 可以避免无效收购和扩张。</p> <p>15、公司拟收购的 FTDI 项目进展情况?</p> <p>答: 本次交易的审计、评估以及对目标公司的尽职调查等工作仍在推进过程中, 公司将根据重组的进展情况, 按照相关法律法规的规定履行有关的审批程序并及时进行信息披露。</p> <p>16、合肥项目进展情况及后续定位?</p> <p>答: 合肥项目因疫情原因有所延迟, 目前在完善拓展工程, 包括仓库及宿舍的搭建, 同时验收工作也在进展中。合肥项目后续倾向以汽车电子类产品为主, 包括 FAKRA、Mini-FAKRA 组和以太网产品, 也将视市场情况拓展非高频高速类产品, 作为产品多样化试验实施基地。</p> |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2022 年 10 月 28 日 |

