

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：2022-006

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 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（电话交流会）
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、珠海明钺、中国人保、源乐晟、永赢基金、兴业基金、泰信基金、鹏万投资、上投摩根、域秀资产、宁泉资产、翀云私募基金、钦沐资本、浦银安盛基金、鹏华基金、盘京投资、诺安基金、幻方量化、利幄基金、景泰资本、景林资产、加拿大鲍尔公司、华安财保、红土创新基金、容光私募基金、国信证券、国泰君安、格林基金、富舜资产、富荣基金、富国香港、东吴人寿保险、阿尔法基金、源峰私募基金、T Rowe price、Marco Polo Pure Asset Management Ltd 等。
时间	2022年11月23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	一、公司业绩回顾及展望： 公司今年三季度主营营收、扣非利润呈下滑态势，归母净利润出现增长，主要原因为三季度处置资产收益及部分非经常性损益，在目前收入

体量下，前三季度公司整体毛利率平稳，变动较小。

前三季度消费电子行业处于持续低迷状态，需求疲软，消费电子行业出现补货情况，存在一些边际改善迹象。今年汽车连接器由于市场供应格局偏紧，收入保持较好的增长趋势。另外，软板产品及 Pogo Pin 连接器增长稳定。

消费电子行业虽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，中长期的预测也具备不确定性，是否持续改善尚需观察。随着电动车渗透率不断提升，汽车智能化持续提速，硬件和软件的升级加快，相应的射频连接需求也快速提升。从趋势上来看，汽车供应格局未发生大的变化，除了汽车智能化带来市场自身增长外，公司去年新导入客户的出货量也在持续增长，公司汽车连接器市场占有率会逐步提升。

二、投资者主要问题：

1、公司汽车连接器与海外连接器大厂的技术差异？

答：从产品标准来看，普通 Fakra 产品由于发展时间长，产品成熟度高，标准以海外连接器大厂为主。Mini -Fakra 组设计难度及工艺要求较高，市场上量产的厂商少，Mini -Fakra 组标准也以海外连接器大厂为主。目前以太网连接器的设计标准未统一，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。主机厂在 ADAS、激光雷达、第三方方案方面尝试更多的选择，公司作为国内以太网连接器标准的主要参与方，如此标准确立将成为国内未来 2-3 年的市场主流，公司以太网连接器市场地位也将逐步稳固。

2、公司汽车连接器对海外车企的拓展情况？

答：海外车企对产线设计、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。目前汽车连接器产品以国内大客户为主，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。

3、公司是否会通过收购汽车线束标的降低汽车连接器成本？

答：目前，公司汽车高频高速线束连接器产品成本端占比较大的为

线束采购，由于汽车线束壁垒较高，海外线束厂商主导高端汽车线束市场份额，公司汽车连接器产品高端线束以进口为主，另外不同车厂客户对线束产品要求不同，公司目前暂未有收购汽车线束标的计划。

4、目前公司汽车连接器毛利及后续毛利率的预期情况？

答：毛利水平主要取决于市场竞争格局情况，目前公司高频高速汽车连接器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。随着电动车渗透率不断提升，国内头部主机厂大力推进智能座舱和智能驾驶的升级，ADAS也在从L2向L3甚至更高级的发展，演进过程不断持续，带动了汽车智能化加速。智能化加速使得设计与加工工艺较为复杂产品的需求量出现大幅增长，这对于高频高速连接器厂商来说是好的发展机遇，会带来连接器在车内的价值量和数量的提高。此外，随着市场需求量饱满，当前高频高速汽车连接器市场的供应格局仍偏紧。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。

5、未来激光雷达类产品的营收展望？

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，激光雷达的列装可能会向中低价车型蔓延，激光雷达标配化概率较高，激光雷达类连接器的价值量高，将会带动公司此类产品在电动车上单车价值量的提升，存在更多营收增量的可能。

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、公司在高压连接器的布局情况？

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。公司将对高压类连接器做统筹规划，主要是希望其作为高频高速连接器的补充，增加对主机厂供应的品类，从而提升在客户中的供应地位。做好高压连接器需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。公司未来的投入及产能规划仍会以高频高速连接器为主。

	<p>7、其他上市公司海外收购受到影响，公司拟收购的 FTDI 是否也会面临此类问题以及此项目进展情况？</p> <p>答：完成 FTDI 的收购需第三方或中国境内外政府机关做出的同意、批准、授权、登记或备案，能否取得上述授权、审批或备案存在不确定性。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>8、消费电子手机行业需求端出现边际改善的预期？</p> <p>答：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。</p> <p>此外，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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 11 月 24 日