

证券代码： 301328

证券简称： 维峰电子

维峰电子（广东）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号： 2023-005

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	广发基金 李*、王**、长城证券 邹**、周*、南方基金 张*、 钜融资产 张*、QUARKTEK- GLOBAL 赖**、长盛基金 王**、 东莞证券 蔡**、詹**、魏*、戴**、吴**、齐**、许**、光大 证券 于**、国泰君安证券 刘校、刘堃、中金公司 江*、鹏 扬基金 赵**、伍**、王*合计 20 余名投资者参加
会议时间	2023 年 03 月 06 日-03 月 09 日
会议地点	在公司会议室交流
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务总监：朱英武 证券事务代表：甘春平
投资者关系活动主要内容介绍	交流的主要问题与回复： 开场：请朱总先介绍一下公司的情况。 公司致力于提供高端精密连接器产品及解决方案，专业从事工业控制连接器、汽车连接器及新能源连接器的研发、设计、生产和销售，产品可广泛用于工业控制与自动化设备、新能源汽车“三电”系统、光伏逆变系统等系列应用场景。 在工业控制领域，公司产品具体可应用在伺服电机、PLC、机械手臂、工业电脑等工业控制与自动化设备，对应客户包括汇川技术、英威腾、蓝海华腾、台达电子、浙江中控等工控设备、元器件厂商及品牌商。

在汽车领域，公司产品具体可应用在新能源汽车最为核心的电源、电机和电控系统（简称“三电系统”），以及车载媒体设备、高清影像系统等，对应客户包括比亚迪、上汽集团、长安汽车等整车及零部件厂商。

在新能源领域，公司产品主要应用在太阳能和风能和储能逆变系统，对应客户包括阳光电源、固德威、艾罗能源、SMA、SolarEdge 等逆变器及其他配件厂商。

在所属细分领域，针对国际一流厂商，公司采取差异化竞争策略，利用自身成本优势及快速响应优势，积极通过国产化替代抢占市场份额，目前公司在对应细分领域已具备较强市场竞争力，而相较国内连接器厂商，公司则在产品品质、产品丰富性及定制化方面有着较为明显的优势。

经过 20 多年的发展与沉淀，公司积极把握国产化替代机遇，已形成以工业控制连接器为主体，汽车及新能源连接器为两翼的发展格局，尤其在工业控制连接器领域处于国内领先水平，是工业控制连接器国产化代表性企业。未来公司仍将保持战略定力，持续坚持自主研发，坚定地国产化替代之路，立足工业控制连接器领域，并积极拓展新能源汽车、太阳能光伏等其他高端连接器细分市场。

通过持续的高强度研发投入，不断丰富工业控制领域的产品品类、提升一站式服务客户的能力来不断增加下游客户的销售份额；新能源汽车方面，在迎合汽车技术发展的趋势下，积极提高现有产品的集成度和产品复杂度，满足多功能连接器的性能要求，同时，通过东莞维康汽车子公司，快速补充新能源汽车高频高速系列连接器产品，积极拥抱智能驾驶技术连接器产生的巨量需求；新能源（风光储）方面，通过昆山子公司，积极扩充生产产能及自动化水平、把握储能细分领域的技术发展趋势，并通过合肥子公司，深度绑定战略客户，持续拓展客户及扩大产品的销售金额。

提问 1：公司去年的总体情况如何？

答：2022 年度，公司秉持一贯的稳健经营风格，经营状况较为良好。总体来说，公司三块业务情况如下：

***工业控制领域发展比较平稳**

虽然工业控制细分市场下游领域受宏观环境的影响而呈现一定程度的疲软，但公司通过以下举措：1、通过持续的高强度产品研发，不断丰富自己的产品系列和单一产品系列的产品规格，持续提升产品丰富度；2、持续、深度服务下游重要战略客户，从而不断提升客户粘度；3、借助行业知名度及自身品牌影响力，不断突破下游重要工控类客户，从而确保工业控制领域业务平稳发展。

***新能源（风光储）及新能源汽车领域快速发展**

新能源（风光储）及新能源汽车领域，随着行业景气度持续提升以及自身主营产品系列的不断丰富，公司与下游客户实现了较好的联动增长；同时，公司在新能源（风光储）及新能源汽车领域在新客户拓展方面也取得较好突破，从而确保相关领域快速发展。

目前公司 2022 年度审计工作正在推进过程中，2022 年度具体业绩情况届时请关注公司披露的 2022 年年度报告。

提问 2：公司所在的工业控制领域的市场容量、成长性以及进入壁垒分别是？

答：工业控制是连接器第四大应用领域，根据 Bishop&Associate 数据，2020 年工业控制连接器全球市场规模约 77.22 亿美元，2010 年到 2020 年实现年均复合增长率达到 4.03%。一方面，欧美等工业发达国家加快推动工业自动化、智能化发展进程；另一方面，以中国为代表的发展中国家利用后发优势实现规模快速扩张，未来中国工业自动化

市场规模还将不断增长。

工业控制与自动化设备长期在振动及噪音环境下不间断运转，应用场景复杂多样，对连接器的可靠性及耐用性有着较高要求。在此情况下，往往需通过壳体或结构的针对性设计结合材料选型和工艺开发，以满足防水、防尘、抗震、耐高温等性能要求。此外，工业控制连接器具有较强的定制化属性，需要连接器厂商具备持续快速推出新产品的能力，这对连接器厂商产品设计和模具开发能力提出较高的技术要求，在保证产品高品质的前提下需结合客户不同应用场景需求设计开发定制化的解决方案，形成工艺壁垒。

另外连接器作为各类电子系统不可或缺的基础元件，其性能、品质好坏将影响整个系统的可靠性及运行效率。故工业控制类客户对连接器厂商设置了严格的供应商资质认定，通过审厂等方式确保供应商技术实力、生产条件、制造设备、工艺流程、质量管理等各方面符合要求，尤其部分大客户为保证产品品质稳定，通常不轻易更换供应商。这种严格的供应商认证机制及长期战略合作关系，对拟进入企业会在一定程度上形成客户壁垒。

提问 3：公司内销和外销产品的竞争优势是？

答：公司产品主要应用于工业控制领域，并以汽车、新能源领域的新产品作为重要拓展方向，相关细分领域对产品的综合性能及品质均有较高要求，市场竞争壁垒较高。公司在国内尚无同等体量的竞争对手，国外则主要对标国际一流连接器企业。

公司通过差异化竞争策略，利用自身产品品质优势及快速开发优势，积极通过国产化替代抢占市场份额，在工业控制连接器等细分领域已形成较强市场竞争力。

在国内市场，公司竞争优势主要表现为产品的高品质、

多品类、以及定制化。公司较早进入工业控制等细分领域，已直接或间接与汇川技术、比亚迪、阳光电源等下游知名上市公司建立了合作关系。经过 20 多年的研发积累，已建立丰富的标准产品案例库，覆盖诸多应用场景，能够在获知客户需求后及时匹配对应解决方案。公司还积极参与大客户的产品预研，充分发挥产品线丰富的特点，持续提升为客户提供一站式服务的能力。

在国际市场，公司竞争优势主要表现为产品性价比高、响应快速、多品类小批量定制开发。公司长期为国际知名品牌客户提供高端连接器，产品品质得到连接器大厂认可；公司结合下游客户小量多样化定制化的需求特点，采取柔性生产理念，引进精益生产管理模式，结合全流程质量检验体系以及高强度自动化投入等，较好地把控生产成本，产品相较国际同行具有更高性价比；经过多年的积累与沉淀，公司已形成诸多应用场景下的平台化产品体系，半成品按照模块化进行生产，成品在此基础上快速进行参数定制及二次开发，从而实现相比国际厂商对客户需求的更快速响应，并可接受多品类、小批量的定制开发服务。

提问 4：公司的连接器产品系列众多，各产品系列单位制程成本是否存在较大的差异？

答：公司聚焦工业控制细分，同时依托工业控制产品的技术工艺的积累，成功拓展新能源（风光储）及新能源汽车新的应用细分，产品丰富是公司一大经营特色，同时也是公司的核心竞争力之一。众多的产成品系列，其单位制程成本也存在一定的差异，但因公司产品定位中高端，集中表现为产品具有鲜明的“高精密、小型化、高集成”的特征，因而产品整体重量相较高压、大电流类较小，对原材料需求用量较少，生产所需人工成本及生产制程的高程度自动化水平对应

的机器折旧费用较高。

提问 5：工控类连接器以后能否形成规模效应？

答：公司秉持以产品研发和创新为驱动，工控类领域是公司一直专注且将长期坚持的战略应用领域，公司持续在产品开发、设计上面进行高强度的投入，公司的产品研发以客户的需求为基础，但又不完全按订单来研发，更多是按系列来开发，虽然活跃产品交易料号约 15000SKU，但同时储备了丰富的产品 SKU 随时可向市场进行推广销售，形成了应用一代、研发一代、储备一代的产品开发路线。目前公司后端组装、检测机台产能相对富余，随着公司一方面不断丰富工业控制领域的产品品类、提升一站式服务客户的能力来不断增加存量客户的销售份额，另一方面大力拓展下游新客户的经营策略的不断推进，工控类连接器的规模效应会得到一定体现。

提问 6：公司三大领域产品的产能是否可以互相转化？

答：这个要看工序环节，连接器的各工序环节相对独立且可并行作业，具体来讲，主要分为产品设计、模具开发、冲压、注塑、金属表面处理以及组装检测等环节。

连接器生产前需进行产品设计以及模具的开发，产品详细设计方案经分析及计算并通过评审后，可进入模具开发阶段。模具开发包括模具设计、仿真、组立、验收等流程，模具经可靠性验证后才会转入连接器生产。而连接器生产则主要包括冲压生产、注塑生产、组装检测等环节，其中在注塑及冲压生产环节所使用设备大多为通用设备，可通过更换模具和设备调试实现产品线前端环节的实时切换。

在金属表面处理及组装检测环节，由公司根据客户需求在电镀材质、镀层厚度、组装工艺、检测标准等方面进行针

	<p>对性设计，产出的连接器成品可匹配不同应用场景使用要求，实现性能定制化，同时所使用的组装、检测设备也需根据不同组装工艺和检测标准，专门配备非标自动化机台，目前金属表面处理服务公司是通过对外采购获取，这块市场竞争比较充分且成熟，对产能不会有大的影响，而对于组装检测环节，公司对于批量相对大一些的产品都有配置专用非标自动化机台，确保产品品质的一致性及其良率，目前因单个产品的量不大，所以自动化机台的产能是相对富余的，可以满足公司产品三大应用领域的产能需求。</p> <p>提问 7：国外跟国内可比的公司有哪些？</p> <p>答：目前，公司主要采取国产化替代的竞争策略，产品定位中高端，故目前市场的竞争格局还是相对友好，公司现在主要还是跟国际一线大厂竞争，国内也有少许的同行，但因各自聚焦的细分市场及经营策略存在差异，各自均在自己专注的细分获得比较好的经营成果。</p> <p>提问 8：汽车领域的重要客户大概有哪些？</p> <p>答：汽车领域客户主要分三类：一是整车厂客户，主要有比亚迪、上汽和长安汽车；二是传统的 Tier 1 客户；三是“三电”类客户：欣锐科技、威迈斯等。</p> <p>提问 9：公司目前库存情况怎么样？</p> <p>答：公司不做成品库存，严格按照订单生产产品，因此公司的存货周转率较高，公司对通用属性较高的半成品会进行库存储备，以更高效满足客户“小批量、多样化、定制化”的需求的同时，实现快速交付，从而提高客户的服务效率。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 03 月 06 日-03 月 09 日