

证券代码：300679

证券简称：电连技术

电连技术股份有限公司
2025 年度深圳辖区上市公司投资者
网上集体接待日活动记录表

编号：2025-003

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他 2025 年度深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日活动
参与单位名称及 人员姓名	参会单位： 通过“全景路演”网站（ https://rs.p5w.net ）、全景财经或全景路演 APP 参与本次活动的广大投资者
时间	2025 年 11 月 20 日
地点	“全景路演”网站（ https://rs.p5w.net ）、全景财经或全景路演 APP
上市公司接待人员姓名	独立董事：陈青 总经理、董事会秘书：聂成文 副总经理、财务负责人：杜元灿
投资者关系活动主要内容介绍	一、投资者主要问题： 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、今年公司产能投产和业务拓展造成费用率和折旧的大幅提升，侵蚀了不少利润。请问对明年费用率方面的变化仍会随着业务拓展而提升，还是说今年已经提前计入了一部分的开发费和一次性费用呢？ 答：今年公司产能扩张和业务拓展造成了期间费用的增加；未来，随着新产能投产后效率的逐步提升以及在业务收入增长上的逐步体

	现，公司将有信心更好地对期间费用率进行管控。 2、电连未来的发展前景和产业位置是很好的，但是公司市值的变化是业绩和市场预期两者的共同结合，我觉得公司在资本市场的交流方面做得还是不太够，希望公司能够更充分和更高频的和市场交流沟通公司目前的业务进展和经营状态。 答：公司将持续优化投资者沟通机制，在合规前提下及时传递经营动态，相关信息请以公司公告为准。 3、一个 L3 级别的车，需要用到公司的连接器的数量及价值量大概多少？ 答：L3 级别的车需要用到的连接器的数量和价值量取决于车厂的智能驾驶相关设计方案，没有一个标准的答案。 4、对公司最近股价表现有何看法？对公司产品技术壁垒、整体成长性有何看法？ 答：影响二级市场股票价格的因素众多，市场有风险，投资须谨慎。公司专注主业，努力把主营业务做好，为客户创造价值，更好地回报投资者。 5、根据公告，合肥的厂可生产状态要到今年年底，可是公司今年就开始转固折旧了。会计法是要实际的可生产状态，公司一直在拖延，也转固折旧，这是为什么？是觉公司利润太多了要扣一扣吗？ 答：公司根据《企业会计准则》在相关资产到达预定可使用状态时转固并开始计提折旧，与产线整体达产时间并不必然重合，公司的财务报告真实、准确、客观地反映了相关情况。 6、合肥工厂什么时候全面投产开工？ 答：关于合肥工厂的具体投产时间，公司将根据项目建设进度及相关准备工作推进情况，按照信息披露规则及时履行信息披露义务。 7、公司新厂区已开始投产，预计后期利润可增加多少？基于公司发展潜力及目前股价低迷控股股东及公司是否有增持计划？ 答：相关内容可以关注公司在法定披露媒体的披露信息。
--	--

8、公司跟谷歌在哪方面有合作？

答：鉴于与客户签订保密协议的内容，不便披露具体内容，公司主要产品为微型射频连接器及互联组件。

9、去年今年是资本开支的大年，从成本端展望，请问从明年开始哪些费用会开始降价？

答：公司根据战略规划以及市场状况对资本开支和费用支出进行计划和管理，未来公司将一如既往地投入核心战略和核心业务，抓住业务机遇进行投入的同时做好支出管控，实现降本增效。

10、友商长盈精密昨天晚上回复机器人问题：上半年两个海外品牌贡献营收 3500 万元人民币。今年年初到 8 月底，公司累计交付了人形机器人结构件产品的价值已经超过了人民币 8000 万元。目前公司在人形机器人业务上供应给客户的料号超过 400 个。请问公司机器人和 ai 服务器板块的营收数据到三季度截止是多少？

答：有关机器人及 AI 服务器涉及连接器及互联产品的营收数据请关注定期报告的披露信息。

11、请问在消费电子和汽车两个行业供应链转移的背景下，公司目前的应对方式有哪些，有何具体举措，进展如何？

答：公司始终密切关注行业趋势及客户需求变化，积极通过优化全球供应链布局、深化与核心客户的战略合作、加大研发投入以提升产品竞争力、拓展新兴市场及应用领域等方式应对行业发展机遇与挑战。公司将持续聚焦主业，稳健经营，努力为投资者创造价值。

12、一个 AI 服务器，需要用到公司的连接器的数量及价值量大概多少？

答：AI 服务器用到的高速连接器的价值量视服务器的配置标准不同而有所差异。

13、一个高阶机器人，需要用到公司的连接器的数量及价值量大概多少？

答：机器人行业目前仍处于发展早期，其设计及采购都未完全成

熟，使用连接器的数量价值量尚没有统一的标准。

14、公司今年成本急剧增加，请问公司今年新增了多少办公面积？其中租赁的比例是多少？对明年的租赁费用的展望是什么？

答：近年公司因业务发展需要新增较多场地，相关支出有所增加。公司将致力于快速提升使用效率，将新增支出转化为经济效益。关于公司新增场地和租赁场地不存在应披露未披露的信息，请您持续关注公司信披。随着公司业务规模的持续扩大，可以预见未来的租赁费用仍有可能增加。

15、公司今年一直在扩产车载连接器产能，请问目前扩产的产能是多少？

答：目前公司的车载连接器生产情况正常，公司是根据客户的订单进行生产。

16、公司的电磁兼容件主要用在哪些方面未来市场规模有多大？

答：公司电磁兼容件产品广泛应用在以 3C 为代表的电子产品。

17、公司一年前给英伟达送样，英伟达认证流程如下：1. 资质审核与初步接洽 2. 产品测试与认证 3. 进入合格供应商名单 4. 原型交付与小批量试产 5. 规模化量产。公司回复：持续深化与产业链上游芯片厂商的研发合作，紧跟行业发展趋势，精准对接并预研下游终端客户的研发需求，通过高效整合国内外研发资源，进一步深化与全球顶尖芯片厂商的合作。其中公司回复的精准对接是说明有接触了，进一步深化合作是不？

答：公司的车载连接器产品有和国内外头部智驾芯片厂商合作。

18、今年公司因为扩产成本端多了很多支出，这些支出有永久的和一次性的支出，请问今年一次性支出大概多少？

答：今年前三季度，公司合并范围内期间费用的支出约为 7.74 亿元，购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金约为 2.44 亿元。

19、在机器人领域，公司目前投入了好多钱研发也取得了专利，（1）

请问一台高端机器人，公司供货的价值量是多少？（2）目前公司合作的机器人公司有几家？（3）跟北美 T 客户有没有合作？（4）公司在机器人领域的产品有什么竞争力？

答：公司产品广泛应用于机器人领域在内的众多行业。机器人行业目前尚处于发展早期，尚未形成成熟的设计和供应链体系。

20、公司的利润什么时候重新回到增长的轨道上来？

答：近年来公司的业务规模和营业收入持续增长，在行业发展和市场竞争中取得了良好的成绩；净利润则随着行业状况、下游行情、原材料价格、公司自身发展战略规划和实践情况等诸多因素有所波动。公司与广大投资者一样，希望净利润尽快回归增长轨道，并将为此目标付诸努力。

21、公司目前发展中最重要汽车线束环节，目前这几年已经撕开了外资垄断的口子，达到了 10% 以上国内市占率。请问：1、公司和罗森博格、泰科之间竞争力领先和不足之处在哪些地方？2、作为国产化率偏低的汽车部件，未来公司在海外整车厂和国内合资厂中的业务布局和业务拓展进展如何？其拓展的阻碍在哪些环节？

答：罗森伯格和泰科是业内知名的汽车连接器大厂，具备规模及技术优势。公司的车载连接器产品得益于国内智能汽车的快速发展，客户的导入及营收增长较快，市场份额不断提升。公司将努力拓展国内外两个市场，持续投入，抓住发展机遇，提升综合竞争力。

22、公司在机器人和数据中心也有一定的技术和产品储备，并且有一定的供应量了，请问在这两个领域，公司的战略规划是怎么样。管理层有决心像十年前汽车领域一样来一把豪赌吗？

答：公司密切关注机器人及 AIDC 行业的发展趋势，深度挖掘头部客户的需求和连接器产品机会，做好资源的匹配，努力达成新的突破。

23、请问公司对赛力斯有供货吗？

答：赛力斯是公司的重要客户。

24、公司的高端连接器在汽车领域，机器人，通信领域和 AI 算力方面占比都是多少？下一阶段重点发展哪一方面？高端连接器公司的

	产品占比有多少？ 答：公司汽车连接器 2024 年度的营业收入占比约为 31.34%，您所提到的其他应用领域的占比信息公司将根据相关信息披露指引在触发时进行披露，欢迎您持续关注。下一阶段公司将持续聚焦主业，以现有业务为基础、根据公司的发展战略对业务机会进行捕捉和投入，力争在更多更新更高端的应用领域壮大公司的业务，当然也包括您所提到的上述应用。 25、公司根据《企业会计准则》在相关资产到达预定可使用状态时转固并开始计提折旧，与产线整体达产时间并不必然重合。请问合肥工厂为什么到达预定可使用状态而不使用，然后租场地使用？ 答：合肥工厂转固的资产主要为房屋建筑物，生产设备的配置和到位仍在过程中。公司将根据合肥工厂的业务定位、业务规划并结合实际情况，推进投产进度。 26、公司为增长只有 50%以内的汽车连接器疯狂扩产，居然为了扩产让业绩和股价有这么大的波动，请问有没有做过财务的可行性分析，请问什么时候扩产的这部分利润能抵消公司因为扩产失去的利息和折旧、人力成本的支出？ 答：公司根据行业状况、下游需求和客户订单等因素筹划产能，本着战略需要、经济可行等原则进行科学决策。我们期待今天的投入换得未来的进一步增长，公司将竭尽所能尽快提升新增产能的效率和效益，也衷心希望投资者认可公司战略并陪伴成长。 27、友商华丰科技在 10 月 27 日的线上会议说明他们公司与浪潮、超聚变、曙光、华勤、中兴、新华三等设备制造商以及阿里、腾讯、字节等互联网应用客户正在推动或开展项目合作。请问贵公司为什么对 ai 服务器客户一个都不透露？ 答：公司在服务器类的连接器上的营收占总营收比例较小，产品以服务器内部的高速线束连接器为主。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 11 月 20 日