

证券代码：002138

证券简称：顺络电子

深圳顺络电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-008

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	2020年8月4日：泓德基金刘力思、蔡丞丰，华泰证券刘叶，西部自营杜威，惠正投资李平，华夏未来资本丁鑫，中金资管冯达、杜渊鑫，港丽投资龙江伟，同犇投资林烈雄，中信资管曹苍剑，华商基金郭鹏，上海沅杨资产王海军，信达证券郑泽科，国寿养老周晓文，仁桥资产张鸿运光大保德信基金陈飞达，中银基金丁戈，银华基金郭磊，百年保险资产管理有限责任公司李振亚，凯岩资本王琦、杜子豪，恒生前海基金李峥嵘，民生证券胡独巍，上海石锋资产管理有限公司章贤良，淳厚基金吴若宗，悟空投资陈向东，广东竣弘投资陈翔，鸿盛资产俞海海，百年资管冯轶舟，国华人寿张伟，国盛证券李行杰，瑞信方正证券林轩，施罗德宋敬祎、Jack 2020年8月5日：民生证券胡独巍，太平洋证券李仁波，金友创智阮泽杰，同犇投资林烈雄、李明，华金证券曾捷，宝盈基金陈金伟，翼虎投资王顺序
时间	2020年8月4日：15:00-16:30 2020年8月5日：15:00-16:30
地点	采用 weLink 视频会议方式、公司 D 栋六楼会议室

<p>上市公司接待人 员姓名</p>	<p>董事会秘书：徐祖华 证券事务专员：于萌萌</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>一、介绍与会投资者知悉并提示视同接受《调研承诺书》约定</p> <p>二、公司董秘介绍公司半年度业绩及业务发展情况</p> <p> 尽管今年上半年受到疫情影响，但是公司在全体员工的努力下，保持了业绩持续增长。2020年上半年，公司销售收入对比上年同期增长18.45%，2020年半年度归属于上市公司股东净利润（扣非后）同比上年同期增长27.12%，2020年上半年归属于上市公司股东的净利润同比上年同期增长24.09%。2020上半年度销售毛利对比上年同期增长了24.54%，创半年度毛利历史新高。</p> <p> 2020年第二季度实现销售收入环比增长了39.22%，同比增长了24.74%。单季收入首次突破8亿元，单季度销售收入创历史新高；2020年第二季度归属于上市公司股东的净利润环比增长了56.27%，同比增长32.76%，单季利润创造历史新高；2020第二季度销售毛利首次超过3亿元，对比上年同期增加了34.13%，创单季度毛利历史新高。</p> <p> 公司聚焦核心产品和核心客户，为核心客户创造价值，市场领域的拓展和新产品开发于本年度均取得了持续性的重大进展，进一步拓展了公司产品市场应用的广度和深度，为公司持续发展夯实基础。未来公司将继续坚持“产品开发、市场开拓双驱动机制”，让市场需求促进系列新产品的开发，新产品推动市场应用领域的开拓。</p> <p>三、公司董秘回答投资者提问：</p> <p>1. 公司目前订单情况及后续产能情况？</p> <p>答：公司获得海内外大客户信赖，目前订单充足，产能利用率较高，产能释放比较充足，各项目在积极的开展，公司的产品为电子元器件产品，核心竞争力较强，市场需求相对比较稳定，未来预计随着疫情的好转，下半年持续扩产，设备投入将加速。</p> <p>2. 汽车电子新产品的发展情况及市场的容量？</p> <p>答：汽车电子是公司重要业务领域之一，已积极布局汽车电子在新能源电动化和智能化应用领域多年，汽车电子产品不断推陈出新，解决客户</p>

的痛点，满足市场需求，高端客户项目持续顺利在推动中，可应用于汽车上的高可靠性电子变压器、电动汽车 BMS 变压器、高可靠性电感等产品，汽车电子产品可广泛应用在汽车电池管理系统、自动驾驶系统、车载充电系统、车联网、大灯控制系统、电机管理系统等，未来市场空间巨大，汽车电子业务将为公司长期持续稳定增长奠定坚实基础。

3. 01005 电感价格和产能情况？ 01005 预期如何？

答：01005 电感产品属于纳米级小型化、高精度电感，代表未来一代的电感产品技术，可广泛应用于 5G 供应链端及模块端应用，未来 5G 终端应用趋势将是小型化、高频的产品，未来产品价格较原有产品有优势，目前客户开拓进展顺利，逐步在实现批量化供应。2020 年小型化的高精密电感产品将会根据市场需求继续扩充产能，后续 01005 产品伴随应用端配套产品技术水平的提升以及 5G 市场的发展需求，将为公司电感产品打开更大的市场空间。

4. 目前一体成型电感产品出货情况？

答：一体成型电感主要采用模压工艺，目前已实现正式批量化供货，已列为公司级重点新产品项目，客户推动及产品研发正在进行中，本年度会有计划的持续扩产。

5. 公司在通讯领域的大客户进展情况？

答：通讯领域是公司重要业务领域，包括通讯基站和通讯终端。5G 业务将为公司通讯领域持续拓展打下坚实基础，无论是通讯基站还是终端业务都将受益于 5G 业务驱动，通讯行业内手机第一梯队大客户市场集中程度进一步快速提升，现有核心客户的市场份额持续增长，随着 5G 应用需求的释放，未来机会及空间将更大。

6. 精细陶瓷业务方面的进展情况？

答：精细陶瓷产品属于新材料技术新应用领域的定位，公司精细陶瓷产品前期已经积极完成市场布局、技术布局，与国内外多家知名企业的未来项目上保持着深度合作，技术水平领先，精细陶瓷产品产业化项目因2020年上半年疫情影响部分终端客户项目延后，随着可穿戴式电子终端以及其他新兴消费电子对精密陶瓷产品的强劲需求，未来发展前景

	<p>可期。</p> <p>7. 公司产品在 5G 基站业务的应用情况？</p> <p>答：司很早就参与 5G 项目预研, 公司一直与 5G 基站和手机终端客户有密切的研发合作, 公司可以为 5G 供应磁性器件(包括射频及功率型)和微波器件等产品, 公司拥有产业链核心客户, 正继续加大 5G 市场新产品的市场推广, 5G 基站业务上半年增长快速, 无论是通讯基站还是终端业务都将受益于 5G 业务驱动, 随着 5G 应用的推动用量递增, 市场空间可期。</p> <p>8. 电感产品价格是否稳定？</p> <p>答：公司产品属于电子元器件, 成立以来一直专注于主业发展, 产品拥有核心竞争力, 且公司拥有一流的产品以及综合服务能力, 与客户建立的是长期合作关系, 公司产品价格目前比较稳定。</p> <p>9. 公司 2020 年半年度高毛利的原因和未来毛利情况？</p> <p>答：公司2020年半年度创造毛利历史新高, 主要原因系公司所有产品均属于自主研发、设计, 自身拥有强大的核心技术及综合服务实力, 产品产能利用率高、新产品销售比例持续提升且重视组织效率和生产效率。公司不同的产品线的毛利率水平均有所不同, 未来毛利率水平与产品销售结构变化有直接关系。</p> <p>10. LTCC 目前规模及未来的发展如何？</p> <p>答：LTCC产品2019年已实现批量供应, 目前进展顺利, LTCC系属于低温共烧陶瓷平台工艺, 产品包括滤波器、天线等, 天线和滤波器多属于定制化的小型模块产品, 产品技术门槛要求高, 公司多年持续投入LTCC产品研发及市场应用, 具有深厚的底层技术和自主知识产权品牌的专利技术产品, 产品主要可应用于智能手机、蓝牙设备、5G基站等多个领域, 本年度订单不断释放, 电子元器件国产化替代进程及5G应用需求不断提速, 为国内LTCC产品的发展提供了良好的市场契机。</p> <p>11. 本次非公开发行引入战略投资者对公司发展的影响情况？</p> <p>答：本次非公开发行引入四家战略投资者, 其中先进制造产业基金二期是国投招商管理, 在电子元器件行业及先进制造业拥有较强的战略资</p>
--	--

	<p>源；小米长江产业投资基金，依托小米集团资源，小米长江将积极推进公司与产业链中客户的进一步深入合作，扩大公司在精密高端电子元器件行业的影响力；汽车电子领域与北汽集团旗下的深圳安鹏资本创新有限公司合作，可以扩大上下游合作，协同开发；与深圳市荔园新导创业投资合伙企业开展合作可以为公司提供良好的核心技术研发支持。通过本次非公开发行引入战略投资者，将有利于增强公司股东背景，促进现有业务的发展，完善公司治理结构，提高整体管理水平，进而提升公司的综合竞争力。</p> <p>12. 公司新兴市场领域包括哪些？</p> <p>答：公司在新兴市场领域布局多年，包括物联网、智能穿戴及智能家居等领域。公司在新兴市场应用领域的推广力度正逐步加大，公司致力于通过科技创新和模式创新，推动公司产业的持续发展，为客户创造价值，持续提高客户满意度，从而提升公司在电子元器件领域的市场影响力。</p>
附件清单（如有）	不适用
日期	2020年8月4日、2020年8月5日