

**浙江永贵电器股份有限公司**  
**投资者关系活动记录表**

| 投资者关系活动类别   | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研<br><input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 现场参观  | <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会<br><input type="checkbox"/> 其他  | <input type="checkbox"/> 媒体采访<br><input type="checkbox"/> 路演活动 |  |
|-------------|--|--|--|--|
| 参与单位名称及人员姓名 | 安信证券<br>兴业证券<br>信达证券<br>国盛证券<br>华安证券<br>首创证券<br>中融基金<br>信达澳银<br>万家基金<br>融通基金<br>平安基金<br>百年人寿保险<br>安信基金<br>恒生前海基金<br>合众资产<br>国联安基金<br>上海甄投<br>深圳悟空<br>生命人寿保险<br>中海基金<br>中信资管<br>海南三力<br>红石榴投资<br>宏鼎财富<br>华泰柏瑞<br>循远资产<br>玖鹏资产<br>兴证国际<br>上海朴石<br>光大保德信基金<br>方瑞投资<br>太平资管<br>易方达<br>北大方正人寿保险<br>长信基金<br>国泰基金<br>招商基金 | 张真祯 刘浩天 陆心媛 熊迪玮<br>王卫秦 丁志刚 苗超<br>蒋颖 陈光毅<br>宋嘉吉 黄瀚 赵丕业<br>邓军<br>岳清慧<br>杨鑫桐<br>冯明远<br>武玉迪<br>彭炜 李进<br>季清斌 张晓泉<br>冯秩舟<br>郭陈杰<br>祁腾 李峥嵘<br>宋谦<br>吴畏<br>朱庆新<br>陈向东<br>唐航<br>范宗武<br>王卫<br>秦岭<br>何英<br>李小斌<br>刘志清<br>刘勇<br>薛博宇<br>刘思岐<br>冯东东<br>魏晓雪<br>肖海燕<br>庞良永<br>殷明<br>孟婧<br>李欣<br>谢泓材 孙家旭<br>张西林 |  |  |

|               |  |
|---------------|--|
|               | 华泰柏瑞<br>嘉实基金<br>诺安基金<br>九泰基金<br>前海聚龙<br>尚近投资<br>深圳瑞福资管<br>上海东岭<br>峰辰资产<br>大正十方股权投资<br>中科沃土<br>广发基金<br>郑州云杉投资<br>中信资管<br>南方睿泰<br>L squared management<br>董辰<br>谢泽林<br>陈衍鹏<br>何昕 刘源 赵万隆<br>郝旻<br>万朋杰<br>吴田雨<br>李振林<br>刘华峰<br>程凯<br>黄艺明<br>顾益辉<br>李晟<br>程伟庆<br>赖旭明<br>罗吉瑶   |
| 时间            | 2022年3月30日-31日   |
| 地点            | 线上   |
| 公司接待人员姓名      | 董事会秘书 余文震<br>证券事务代表 许小静  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p><b>（一）公司基本情况介绍</b></p> <p><b>1、2021年度经营数据解读</b></p> <p>2021年，公司实现营业收入11.49亿元，同比增长9.08%；归母净利润1.22亿元，同比增长16.43%；扣非净利润1.10亿元，同比增长65.32%。</p> <p>剔除翊腾电子后经营数据分析。因公司于2020年5月出售全资子公司翊腾电子，同期剔除翊腾电子影响的收入增长20.79%，归属于母公司所有者的净利润增长25.10%，整体经营业绩稳步提升。</p> <p><b>2、分业务板块介绍</b></p> <p>2021年，公司轨交与工业收入6.78亿元，同比增长6.94%，公司基于轨交连接器国内龙头企业的行业地位，不断拓展产品种类，目前已经形成了连接器、减振器、门系统、计轴信号系统、贯通道、受电弓、蓄电池箱等七个产品线，其中新产品经过持续技术积累和创新，迎来业绩持续释放，新产品共实现收入2.48亿元，较去年同期增长33.38%。</p> <p>新能源汽车业务收入3.52亿元，同比增长81.42%；新能源汽车板块已进入高质量可持续发展阶段。新能源汽车的主要产品有高压连接器、交/直流充电枪、高压线束等，目前已经达与吉利、比亚迪、本田、上汽、一汽、广汽、理想及特锐德、万帮、许继等整车厂与充电桩客户建立了深度合作关系。</p> |

|                 |  |
|-----------------|--|
|                 | <p>军工与通信的业务收入1.12亿元，占收入比重约10%。</p>   |
| <p>现场调研问题列表</p> | <p><b>1、公司新能源汽车业务的竞争优势有哪些？</b><br/> 答：公司的竞争优势主要有：<br/> （1）技术优势<br/> 公司于2010年布局新能源汽车领域，现有技术人员400多人，拥有业内高端核心技术人才，具有独立的设计和开发能力，并能够全面地进行各种连接器形式试验及例行性试验，保障公司产品质量稳定、技术领先。公司于2017年经浙江省政府批准成立“浙江永贵新能源重点企业研究院”，主攻方向为新能源汽车电气连接关键技术及集成系统的研究。另外，公司在深圳、四川均建有新能源汽车业务研发中心，未来将持续为新能源产业及相关技术应用领域做出贡献。<br/> （2）市场优势<br/> 凭借深厚的技术积淀与多年的市场积累，公司已进入国内主要新能源汽车生产企业和充电桩端客户的供应体系，与客户保持了良好的战略合作关系；下一步将继续拓展国内、外的优质客户，更有力的保障新能源汽车业务的可持续发展。<br/> （3）产能优势<br/> 公司目前有较为充分的产能空间及规划布局，在西南、华南、华东、华北等区域构建了完善的就近配套能力，有力的保障了新能源业务板块后续的发展支撑。</p> <p><b>2、请介绍一下公司液冷超充枪产品？</b><br/> 答：公司生产的大功率液冷充电枪可以实现电动汽车极速充电，并解决在高压大电流环境下快速充电的散热问题，目前的电压指标在1000V，最大电流指标能达到600A；公司是国内首家液冷充电枪商业化量产的企业，在技术上处于领先水平。</p> <p><b>3、公司目前产能情况如何？</b><br/> 答：公司在浙江、四川、深圳、长春等地均设有生产基地，目前产能布局充分，现有产能可以满足近两年的业务发展需求；公司一、二期新增产能将在今、明年投建，根据业务发展做好阶梯式产能布局。</p> <p><b>4、公司新能源汽车业务毛利率是否会有提升空间？</b><br/> 答：我们认为目前公司新能源汽车业务的毛利率还未达到理想水平，随着新能源汽车板块整体规模提升，能够带动单位成本下降，同时新产品的供应增加也会进一步改善毛利率水平。</p> <p><b>5、公司轨交业务的核心竞争力？</b></p> |

|        |  |
|--------|--|
|        | <p>答：轨道交通板块准入门槛较高，公司在轨交行业深耕多年，具有较为稳固的行业地位及品牌美誉度；有完善的营销体系与丰富的营销经验；产品的迭代开发能力强，参与客户早期设计以及基础研究，开发针对具体应用的产品和系统，根据客户的特定要求提供不同的连接产品和系统集成解决方案。</p> <p><b>6、公司军工业务产品主要应用在哪些场景中？</b></p> <p>答：公司军工与航空航天板块产品包括军用圆形电连接器、微矩形电连接器、射频连接器、光纤连接器、流体连接器、机柜连接器、岸电连接器、深水连接器、以及其它特殊定制开发的特种连接器及其相关电缆组件等，主要配套于中国十一大军工集团研制的各种特种装备。</p> |
| 记录人/日期 | 许小静/2022年3月31日   |