

证券代码：603328

证券简称：依顿电子

## 广东依顿电子科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-10

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	美银基金 李孟祖；联润基金 肖贺元；玄同投资 陈桂平；科创集团 徐天泽；沐恩投资 龙福锦；中信期货 马力超；广发证券 谭真龙；华福证券 资香莲
<b>时间</b>	2023 年 11 月 6 日
<b>地点</b>	公司会议室
<b>公司接待人员姓名</b>	副总经理、董事会秘书：何刚 董事会办公室主任、证券事务代表：朱洪婷
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>主要内容如下：</p> <p>一、公司副总经理、董事会秘书何刚先生对公司前三季度经营情况进行了介绍。</p> <p>2023 年前三季度，公司继续围绕战略计划，贯彻“拓市场、优品质、降成本、塑文化”的经营方针，聚焦汽车电子和新能源两大核心主业，通过加大国际与国内市场开发力度、坚定实施大客户战略、提升科技创新能力、推动产能释放、加强文化建设、强化内部管理、完善治理结构等措施，实现了营业收入与净利润的双增长。2023 年前三季度实现营业收入 241,162.80 万元，同比增长 4.20%；实现归属上市公司股东的净利润 29,863.11 万元，同比增长 33.24%。</p>

## 二、互动交流

### 1、控股权变更后，公司在业务和管理上有什么变化？

自公司 2021 年加入九洲集团以来，在业务上，公司确立了汽车电子、新能源及电源、计算机与通讯、工控医疗、多媒体与显示这五大行业战略开拓方向，并明确了聚焦汽车电子和新能源及电源两大战略核心领域。

在管理上，公司持续创新管理机制、深化组织变革，划小核算单元，建立事业部制，打造对公司利润负责的战略责任中心；加强组织流程体系建设，大力推行组织变革，提升管理效率；以价值创造和价值共享为分配理念，建立了更加富有激励性的薪酬及绩效考核机制。

### 2、公司目前产品结构和主要领域客户情况。

目前公司产品广泛应用于汽车电子、新能源及电源、计算机与通讯、工控医疗、多媒体与显示等五大领域。其中，公司的汽车电子相关产品在五大产品领域中占比位列第一。

公司凭借着良好的品牌影响和过硬的品质保障，目前已拥有优质的客户资源、稳定的合作关系。其中在汽车电子领域，已与德国大陆汽车（Continental）、法雷奥（Valeo）、均胜电子（Preh）、博世（Bosch）等国内外头部汽车零部件企业形成了稳定、友好的合作关系。

### 3、汇率波动对公司的影响以及公司如何应对？

公司出口占比较高，主要以美元结算，而材料采购主要来自国内并以人民币结算，形成较大的外币资产。如果美元兑人民币汇率发生重大变化，在一定程度上将影响公司的业绩。

公司一直密切关注汇率波动，并结合公司的生产规划，控制结汇节奏；同时，在风险可控的情况下，积极利用外汇套期保值等措施以防范汇率波动风险。前三季度公司形成一定的汇兑收益。

	<p><b>4、公司前三季度毛利率同比提升较大,主要原因是什么?</b></p> <p>2023年,公司结合全年的经营目标,实施全面预算管理,严格控制各项费用支出;建立降本增效激励机制,强化全员成本控制意识,激发全员智慧,鼓励改进和创新,在保证客户产品质量的前提下取得了较好的降本效果,实现前三季度毛利率同期相比有所增长。</p> <p><b>5、公司在投资者关系管理上做了哪方面的工作?</b></p> <p>公司非常重视投资者关系工作,积极召开业绩会等活动,并通过多种公开渠道与投资者保持紧密的交流,认真聆听投资者的反馈和诉求,重视股东的期望和建议。公司在立足主业发展的同时,不忘回报投资者,坚持现金分红,2014年上市至今公司现金分红累计41.69亿元,为上市募集资金13.78亿的3.03倍。</p> <p><b>6、公司对汽车电子的未来展望如何?</b></p> <p>根据Prismark最新报告预测,PCB下游市场中汽车将保持较高的增速,同时,随着智能汽车电动化、智能化、网联化和共享化快速发展的驱动下,未来汽车的发展仍有较大的空间。</p> <p>公司对汽车电子业务的未来发展充满信心,未来将进一步加大国际、国内市场的开发力度,同时坚定实施大客户战略,进一步拓展重要客户订单深度和宽度,全面提高产品的市场占有率。</p>
<b>附件清单(如有)</b>	无
<b>日期</b>	2023年11月6日