

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：2024-002

<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（请文字说明其他活动内容）
<b>活动参与人员</b>	2024年3月4日：杭州富贤1人，汇丰前海证券1人，云富投资1人，海通证券电子1人，德邦证券2人，光大证券电子1人，中信建投1人，华泰柏瑞1人，嘉实基金1人，鹏扬1人，山西证券1人，华泰证券3人，施罗德研究员1人，BoyuCapital1人，毕盛投资1人，中新融创1人，全天候基金1人，华泰证券自营1人，昊泽致远（北京）投资管理有限公司1人，淡水泉1人，江苏瑞华投资1人，新韩资产运用株式会社1人，长盛基金1人，施罗德交银理财1人，UCapital1人，LyGHCapital1人，北京泓澄投资管理有限公司1人，南方天辰（北京）投资管理有限公司1人，石锋资产2人，中信证券1人，GreenCourtCapital1人，鼎晖投资1人，璞远资产1人，BrighterInvestment1人，中金公司2人，非马投资1人，东证融汇资产1人，华安证券1人，信诚基金1人，华杉投资1人，东兴自营1人，九泰基金1人，翀云基金1人，天风证券1人，深圳前海久银基金1人，中泰电子2人，国泰基金1人，毅木资产1人，远信资产1人，财通证券电子1人，天弘基金1人，民生证券1人，太平基金1人，光大自营1人，文

	<p>渊资本 1 人，华夏基金 1 人，中华保险 2 人，国金证券 1 人，泰康 1 人，天弘基金 1 人，西部利德 1 人，博时基金 1 人，信达 1 人，台湾国泰投信 1 人，圆信永丰 1 人，九泰基金 1 人，Point721 人，施罗德 1 人，Point721 人，华夏 1 人，浙商基金 1 人，澄明 1 人，博时 1 人，睿远 1 人，嘉实 1 人，汇华理财 1 人，共 83 人；</p> <p>2024 年 3 月 5 日：民生证券 1 人，国金证券 1 人，中信建投 2 人，平安证券 1 人，华夏未来资本 1 人，华泰证券 2 人，华安证券 2 人，光大证券 1 人，民生加银 1 人，中泰证券 2 人，红杉中国 1 人，广东微宇 2 人，云富投资 1 人，全天候私募 1 人，红荔湾基金 1 人，国信证券 1 人，阳光投资 1 人，共 22 人；</p> <p>2024 年 3 月 6 日：兴全基金 4 人，国金证券 3 人，华泰证券 2 人，国寿资产 1 人，共 10 人；</p> <p>2024 年 3 月 6 日：博时基金 5 人，国金证券 1 人，共 6 人。</p>
<b>时间</b>	<p>2024 年 3 月 4 日：15:00-16:30</p> <p>2024 年 3 月 5 日：15:00-16:30</p> <p>2024 年 3 月 6 日：14:00-16:00</p> <p>2024 年 3 月 8 日：14:30-15:30（中信证券交流会）</p> <p>2024 年 3 月 8 日：15:00-16:00</p>
<b>地点</b>	公司、weLink 线上会议、中信证券交流会
<b>形式</b>	<p>2024 年 3 月 4 日：线上平台交流会</p> <p>2024 年 3 月 5 日：公司现场交流</p> <p>2024 年 3 月 5 日：公司现场交流</p> <p>2024 年 3 月 8 日：线上平台交流会</p> <p>2024 年 3 月 8 日：中信证券交流会</p>
<b>上市公司接待人员姓名</b>	<p>董事会秘书：徐祖华</p> <p>证券部：任怡、张易弛</p>

<p>交流内容及具体 问答记录</p>	<p>一、签署《调研承诺书》；介绍与会投资者知悉并提示线上交流平台视同接受《调研承诺书》约定。</p> <p>二、介绍公司 2023 年经营总体进展情况。</p> <p>2023年对于公司来说是收获颇丰的一年，公司销售收入创历史新高，盈利情况较去年同期实现了快速增长。面对全球经济复苏缓慢的大环境，公司围绕“五五战略规划”经营目标，持续推动管理变革发展，认真扎实推进战略决策部署，秉承“成为电子元器件领域专家”的愿景，加快构建公司发展的新格局，对外积极拓展新能源汽车、光伏储能、数据中心及物联网等新兴市场，对内大力推进组织及业务流程变革，同时加大研发投入及人才梯队建设，优化产品结构，总体实现了销售收入和利润的双增长，部分业务取得了超预期的突破，第三、四季度营收更是连续创造顺络单季历史新高，毛利率连续4个季度持续提升。</p> <p>虽然2023年全球经济复苏缓慢，但是公司作为国内行业标杆企业，依然凭借整体实力和优秀的产品力取得了良好业绩，2023年度公司实现营业收入50.40亿元，比上年同期增长18.93%；实现归属于上市公司股东净利润6.41亿元，比去年同期增长47.98%；扣除非经常性损益净利润5.92亿元，比上年同期增长60.88%；2023年年度实现毛利率35.35%，比上年同期增长2.35%；加权平均净资产收益率为11.22%，比上年同期增长3.33%。</p> <p>未来发展的挑战和市场机遇：公司将围绕未来长远发展提前做好布局 and 规划，培育未来产业，布局新兴市场，拓展增量市场，扩大存量市场。面对全球经济发展趋缓及各种不确定性外部环境因素影响，公司要实现“五五战略规划”经营目标，面临着较大的挑战，公司将直面困难和挑战，积极寻求转变以适应新型市场格局的要求，公司积极把握新能源汽车市场、云服务及云计算数据中心产业蓬勃发展、光伏储能增量市场等重大机遇，聚集大客户、聚焦基础技术研发和新产品研发，以解决客户痛点难点，持续为客户创造价值为出发点，发扬创新开拓和工匠精神，把握好新兴市场给电子元器件</p>
-------------------------	---

产业带来的前所未有的海量机会。

三、公司董事会秘书回答投资者提问：

1、公司2023年中通讯类业务业绩增长可观，请问这块业务未来如何保持持续增长？

回答：

公司通讯类业务领域产品方面布局了手机终端、通讯基站、其他智能通讯终端以及各类通讯模块领域。公司凭借优良的产品品质、先进的技术和稳定可靠的供应能力获得了客户信赖，与海内外众多核心手机企业已形成了战略合作关系。

手机市场目前客户覆盖供应链很广，根据公司战略规划，手机市场定位为存量市场或传统市场，传统市场会着力于向老客户提供新产品以及不断提升核心客户的市场份额，合作的商业机会将会持续增加，未来的增长来自于核心大客户高端机型不断导入，提升可供产品的单机价值量；通过新产品持续研发并实现批量化供应，凭借在技术、服务、质量、管理等多方面的综合优势，公司占核心大客户的采购份额将会不断提升，产品技术升级迭代对新产品以及单机用量也在大幅增长。公司产品质量及综合服务能力、稳定可靠的供应能力已经获得了客户的信赖，供应链配套能力持续提升，为公司销售增长不断贡献力量。

2、公司LTCC器件2023年增速迅猛，请公司介绍该系列产品核心优势、特点与相关器件应用领域拓展的情况？

回答：

公司在LTCC平台上布局多年，拥有雄厚的研发实力和研发团队，累积了大量自主知识产权专利技术，拥有可信赖、高质量的综合服务能力，已经与全球众多电子行业前沿技术领导企业建立了长期战略伙伴关系，客户资源稳定。2023年，LTCC系列产品在行业领先大客户的进一步放量以及应用领域的进一步扩展，目前应用市场为手机、智能硬件、网通、基站、物联网、卫星通讯、汽车电子等，LTCC平台类产品正保持着较为高速的增长

率。

公司的LTCC产品平台，目前有包括天线、LC滤波器、双工器、耦合器、巴伦等产品，其主要成分为微波陶瓷和高导电率金属导体，在较低温度以下（1000摄氏度）共烧而成，具有低成本、低损耗、高可靠性、优良的高频高速传输以及宽通带的特性，适合于射频通讯电路。随着射频通讯电感朝着模组化、小型化以及更高可靠性等方向发展，LTCC器件可支持复杂化设计、内部组件更多、功能更强，更能适应集成化模块的方向发展趋势。

随着高端电子元器件国产化替代市场应用需求不断增加，高端机型对信号管理类产品要求不断提高，公司LTCC平台系列产品销售空间将会进一步打开。

3、目前市场对一体成型电感需求旺盛，请问公司相关产品的增长情况？

回答：

一体成型电感是公司级重点开发的产品项目，经过公司前期多年持续研发投入，积极与大客户应用项目推动，自2022年开始，已实现大批量供应，到2023年，市场空间持续打开，增长快速，应用市场覆盖面广，市场空间需求量大，未来前景可期。公司目前已布局了大尺寸、小尺寸型号以及WTX产品类型等多品类的一体成型电感类产品。

公司一体成型电感规模化销售主要由高端智能手机应用、汽车电子应用、工控应用、物联网模块端等多应用场景贡献，目前公司一体成型电感订单稳健增长，客户推广顺利，多个产品类别已推向各应用领域的大客户并实现批量化供应，供应份额在持续提升。新增产品销售放量明显，新的应用场景正在不断导入中。

4、请问公司数据中心业务领域进展以及相关产品介绍？

回答：

公司是国内电感行业的龙头企业，同时也是全球行

业前三的电感企业。电感产品种类齐全，产品质量等级高，掌握各种类电感核心技术，为全球电子产业链做出贡献。数据中心、服务器是公司战略市场，公司已经持续深耕许多年，积累了国内外广泛客户资源及潜在客户资源；公司对行业重要发展机会有足够的前瞻和把握。该业务领域大量使用各种类型的电感，包括用于数据中心产品中芯片电源部分的各种类型“功率电感”，比如WPZ电感、一体成型电感、磁铜共烧电感等，公司在这类产品上有足够的积累，为下一步的市场放量做了充分的准备，目前客户开拓进展顺利。

5、请问公司对汽车电子业务的发展展望和产品布局？

回答：

汽车电子是公司重要新兴业务领域之一，汽车电子领域壁垒高，产品品质要求严格，公司提前多年开始布局，切入行业大客户，实现了规模化出货，积累了优质的产品供应能力及管理能力，并与世界一流的客户群体建立了稳定的合作关系。借助于电动汽车及智能化应用市场快速发展，对元器件的需求量正大量增加，公司的新产品也在不断突破，实现批量化供应。新能源汽车市场发展迅速，未来高性价比、高质量车辆将持续拉动用户新需求，汽车电子未来空间巨大。

目前公司汽车电子产品结构继续围绕“三电一化”相关应用深度展开，产品广泛分布于智能驾驶、智能座舱、新能源汽车中的电池、电机、电控等应用方面，已经实现批量化供应的产品包括变压器、功率电感、功率磁性器件、共模电感、叠层电感等多种品类。其中ADAS用EP变压器、BMS电池管理用磁环网变、OBC用、DC-DC模块用等各式变压器产品及功率电感均已实现大批量规模化交货，供应品类仍在不断增加，国内销售占比在逐步提升。

公司致力于成为汽车电子行业优秀的解决方案提供商，持续保持研发和创新，为客户带来更多的高性能的汽车电子新产品。

6、请问公司对结构陶瓷业务领域的展望？

回答：

公司的子公司东莞信柏结构陶瓷股份有限公司进入精密陶瓷结构件领域多年，产品包括高性能陶瓷材料及制品、结构件陶瓷等，属于平台化研发、定制化产品，目前主要应用市场为智能穿戴、消费电子、新能源、医疗等领域；陶瓷材料拥有优异的材料特性，公司积极布局新应用领域，在新能源汽车、光伏等市场项目推动进展顺利。2023年，公司陶瓷产品销售结构继续在优化，新产品在新应用领域的销售实现快速增长。

公司持续投入研究陶瓷粉体技术，积累了丰富的结构陶瓷平台化产品研发技术、新材料应用及制造工艺技术、自动化制造设备等，能够提供多元化产品类别。公司在湘潭的工业园已实现为东莞信柏结构陶瓷公司配套原材料供应。

7、请问公司产品价格情况？

回答：

公司产品属于基础电子元器件，成立以来一直专注于主业发展，目前公司电感产品技术水平与全球知名电子元器件厂商技术水平比肩，产品拥有核心竞争力，且公司拥有全球领先的大客户群体，聚焦大客户战略，涵盖了全球主要相关行业的标杆企业，与客户建立的是长期合作关系，公司产品价格一般随行就市，目前电感类核心产品价格相对比较稳定。

汽车电子市场为新兴市场，且不断受到供应链整体成本收缩的传导压力，但是公司产品以内生性管理水平的提高，以较强的核心竞争力去面对市场价格的压力，随着市场空间逐步放量，新产品新应用方案不断持续导入，公司汽车电子产品将继续发挥竞争优势，提升盈利能力。

公司通过持续提升技术及提供质量优势服务，致力于为客户创造价值，不断投入研发以及工艺设计优化资

源，公司产品价格将继续保持较高竞争力。

8、请问公司订单情况？

回答：

目前在通讯终端方面的订单与上年同期相比增加幅度较为明显，公司拥有众多通讯电子产业链核心大客户，过硬的配套产品技术、质量及服务，基于长期发展价值的布局与资源投入，在终端客户供应链上具有高度粘性，新产品批量化量产以及现有核心客户的采购份额在持续增长。

公司通过新产品推进以及原有产品供应份额增加，合作的项目机会在不断增加。依托于大客户的市场销售继续保持强势及与公司新产品、新料号的不断加入，订单情况增长稳定。

9、请问公司近期产能利用率情况？

回答：

虽然2023年国内经济节奏较为缓慢，景气度复苏幅度较小，但是公司作为国内行业标杆企业，依然凭借整体实力和优秀的产品力取得了良好业绩。

通讯市场方面：公司下游通讯市场景气度呈现结构性的复苏态势，受益于前期深耕配套的大客户市场增量快速释放，与大客户新产品合作不断推进，新产品的规模化销售稳步增加，有效拉动了总销售额的提升，公司相关产品线产能利用率回升明显。

新产品方面：公司提前布局的部分高端新产品如LTCC器件产品、一体成型电感系列产品，在2023年开始放量，客户需求旺盛，新产品实现了稳定、快速的增长，产能利用率与产能不断创新高。

10、请问公司未来资本开支计划？

回答：

公司未来资本性开支计划主要包括新产品设备投入、研发设备投入、工业园基础建设后期少部分投入。



公司持续布局新产品及新市场应用领域，对材料研发、设备开发、工艺设计等持续投入研发资源，并持续投入自动化生产设备的研发及更新。新工业园建设大都按期完成，如期验收及按节奏在投产，后期工业园建设支出将持续减少，资产结构进一步得到优化。具体投资规划的推进与实施将根据客户需求及市场应用推动情况有序进行。

11、请问2023年资产减值有什么变化和原因？

回答：

尊敬的投资者，您好！公司每年度末均会对商誉进行减值测试，若出现减值情形，将确认相应的减值损失，并及时履行信息披露义务。公司严格遵照相关法律法规规定，公司的会计处理均根据相关会计准则的规定进行。2023年度，公司根据《企业会计准则第8号—资产减值》的相关规定以及公司会计政策等相关规定，经过第三方专业评估公司的评估与测算，并基于谨慎性原则，做出了相关商誉计提减值准备的决议。数据的计算还涉及到持股比例等综合信息，会计师根据要求严格审计后确定数。

12、请问公司对未来的战略规划？

回答：

2021年至2025年是公司“五五战略规划”期间，公司将继续专注于精密电子元器件行业主业，并围绕产业领域、产品应用领域制定了详细的战略目标及实施规划：

(1)产品规划主要集中为“磁性器件、微波器件、传感及敏感器件、精密陶瓷”四大产业领域，积极开拓新产品；

(2)重点聚集新能源(电动新能源汽车及其相关配套设备、光伏及储能等)、5G及数据中心、互联网-物联网(模组)三大爆发性行业；

(3)分类管理增量和存量市场业务，重点聚焦大客户；持续不断通过管理变革，全面创新，激发组织活

	<p>力，推动业务协同发展；</p> <p>(4)通过战略性布局汽车电子、储能、光伏、大数据、工业控制、物联网、模块模组等新兴产业，目前进一步获得了各行业全球标杆企业认可。</p> <p>公司将围绕未来长远发展提前做好布局和规划，培育未来产业，布局新兴市场，拓展增量市场，扩大存量市场。面对全球经济发展趋缓及各种不确定性外部环境因素影响，公司要实现“五五战略规划”经营目标，面临着较大的挑战，公司将直面困难和挑战，积极寻求转变以适应新型市场格局的要求，公司积极把握新能源汽车市场、云服务及云计算数据中心产业蓬勃发展、光伏储能增量市场等重大机遇，聚集大客户、聚焦基础技术研发和新产品研发，以解决客户痛点难点，持续为客户创造价值为出发点，发扬创新开拓和工匠精神，把握好新兴市场给电子元器件产业带来的前所未有的海量机会。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及应披露重大信息</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>