

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：2024-004

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）
活动参与人员	2024年3月11日（10:00-11:00）：工银瑞信2人，国金证券1人，共3人； 2024年3月11日（11:00-12:00）：泰康资产2人，兴业证券2人，共4人； 2024年3月13日（9:30-10:30）：国寿安保基金1人； 2024年3月13日（15:00-16:00）：兴业证券1人，融通基金1人，光证资管3人，浙商资管1人，共6人； 2024年3月15日（10:00-11:00）：交银施罗德1人，国信证券1人，共2人； 2024年3月18日（16:30-17:30）：Mondrian 2人； 2024年3月21日：中泰电子1人，淳厚基金1人，华泰博瑞基金1人，南方基金1人，共4人。
时间	2024年3月11日：10:00-11:00 2024年3月11日：11:00-12:00 2024年3月13日：9:30-10:30 2024年3月13日：15:00-16:00 2024年3月15日：10:00-11:00 2024年3月18日：16:30-17:30 2024年3月21日：15:00-16:00

地点	公司、welink 线上会议、Zoom 线上会议
形式	<p>2024 年 3 月 11 日（10:00-11:00）：线上平台交流会</p> <p>2024 年 3 月 11 日（11:00-12:00）：线上平台交流会</p> <p>2024 年 3 月 13 日（9:30-10:30）：公司现场交流</p> <p>2024 年 3 月 13 日（15:00-16:00）：公司现场交流</p> <p>2024 年 3 月 15 日（10:00-11:00）：公司现场交流</p> <p>2024 年 3 月 18 日（16:30-18:00）：线上平台交流会</p> <p>2024 年 3 月 21 日（15:00-16:00）：公司现场交流</p>
上市公司接待人员姓名	<p>董事会秘书：徐祖华</p> <p>证券部：任怡、张易弛</p>
交流内容及具体问答记录	<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 年近期经营总体进展情况。</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>

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。

三、公司董事会秘书回答投资者提问：

1、公司手机类产品去年销售势头较好，请问今年一季度的业绩情况如何？

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。2023年，公司通讯类业务较去年同期提升较多，今年开年以来，公司订单情况延续了去年四季度的市场行情。

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预计将不断提升，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

<p>长不断贡献力量。</p> <p>2、目前AI手机销量大增，请问公司是否有相关布局？</p> <p>回答：</p> <p>公司的产品为基础被动元器件产品，综合核心竞争力较强，通过持续在通讯、消费电子、汽车电子、物联网、工业自动化等重点应用领域的广泛布局，公司拥有全球领先的大客户群体，涵盖了众多的全球主要相关行业的头部企业。</p> <p>目前公司产品可以应用于包括AI手机的各类终端及AI服务器上。公司进入手机市场及通讯类市场多年，覆盖终端产品的所有核心大客户，市场份额仍在不断持续提升，拥有较高的综合核心竞争力。</p> <p>3、请问公司汽车电子产品目前单车价值量能达到多少？</p> <p>回答：</p> <p>公司汽车电子产品聚焦核心大客户及行业龙头企业，在标杆客户对技术、质量及性能的要求下不断进行技术创新，产品种类不断丰富，在持续研发和创新下，新产品质量及性能得到大客户的持续认可，不断解决客户的痛点，满足市场的需求，高端大客户新项目持续顺利推动中。</p> <p>目前汽车电子产品应用主要布局围绕“三电一化”相关应用展开，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，多品类产品已经实现批量化供应。理论上可供产品的单车价值量从几百元至三千元不等，随着新产品新技术的不断导入和突破，未来可供产品的单车价值量会持续上升。</p> <p>4、请问公司汽车电子新产品的认证进展？</p> <p>回答：</p> <p>公司提前布局汽车电子市场领域多年，聚焦汽车电子新能源应用的电动化和智能化应用领域，经过国内外汽车电子客户的严格审核、认证及测试，现已成为国内</p>

外众多知名电动汽车企业正式供应商。公司汽车电子产品供应具有高可靠性，公司汽车电子产品在技术性能、质量及管理上已得到了海内外头部大客户的高度认可，已经被众多知名汽车电子企业和新能源汽车企业批量采购。目前，智能驾驶、新能源电池、电机、电控等应用方向的新产品不断推出，国内销售占比进一步增加，产品应用结构也在不断变化。公司抓住新能源汽车渗透率继续提升，汽车电子智能化、电动化浪潮持续推进的历史机遇，产品线不断丰富，未来业绩将进一步提升。

5、请问公司LTCC系列产品市占率？

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。

LTCC器件市场原主要为海外供应，目前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进一步打开，市占率会不断提升。

6、请问公司一体成型电感的主要应用领域？

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，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。

7、请问公司投入产出比情况？

回答：

公司所处电子元器件行业属于重资本投入产业，公司过去收入增长与固定资产投资比例呈现约1:1的关系，目前随着产品结构的变化及新产品的逐步释放，该比例正在不断提升。近几年公司通过不断加大研发力度、不断进行技术创新与管理创新、不断推出具有高附加值的新产品、持续管理变革以及实施降本提效等措施，努力提升净资产收益率，并伴随着公司积极布局的新产业应用、新产品产能释放，效益不断释放；公司新厂区基建已经满足近五到十年的产能扩充需求，该部分资产支出将持续减少。公司致力于为股东提供优异的回报，保证净资产收益率不断提升也是公司的核心效益指标。

8、请问公司近期产能利用率情况？

回答：

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。

汽车电子方面：汽车电子市场为新兴市场，尤其是2023年以来受到清理库存以及成本下降压力的传导，价格受到一定的影响，但是公司产品拥有较强的综合竞争力去面对市场价格竞争的压力，公司坚持产品创新、管理创新以及持续研发投入，以为客户创造价值为发展路径，和客户一起成长，共同承担市场竞争的压力，并不

断持续提升自身核心竞争力。目前来看，汽车电子产品的销售情况已经有所好转，相关产品线产能利用率处于健康的状态。

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。

9、请问公司未来投资计划？

回答：

公司未来投资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。

10、请问公司还会继续进行商誉减值么？

回答：

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影响，年审会计师根据准则要求严格测算后确定最终数据。

11、请问公司存货情况？

回答：

公司库存主要包括原材料及在制品、产成品。今年以来不断消化前期的备货库存，目前存货周转率进一步提升，库存处于优良的状态。

公司会根据市场订单及项目进展情况，做好优化库存管理以及持续提高供应链管理水平和应对市场的变化及客户的需求，即根据现有订单与预计订单，优化资源合理配置，进行有计划的备货。随着公司营收体量的快速增长，存货也会随之增长，公司在持续为客户提供优质的产品和综合服务的同时，也时刻关注库存周转率降低带来的风险。

12、请问公司在同类型企业竞争中如何保持优势？

回答：

(1) 市场及大客户资源优势，公司已经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。并获得了各行业全球标杆企业广泛认可，大客户不断突破。

(2) 基础技术系统性研究实力，确立持续竞争优势，拥有雄厚的研发实力和研发团队，持续不断加强研发创新，拥有全球一流的材料开发平台、基础元件装备和测试平台、基础元件设计平台，能够广泛开发无线信号处理和电源管理的必备关键元件。

(3) 产品需求量空间持续增加，持续向客户提供有竞争力的产品、解决方案以及服务，扩大产品的配套能力和应用领域。

(4) 交付能力优势及综合服务能力，核心产品确立了全球交付优势，获得了全球重量级客户群信赖，与客户合作深度和广度持续提升。

(5) 产品线持续拓展，公司通过长期的技术创新和市场耕耘，不仅电感类产品，汽车电子、敏感及传感器、变压器、微波器件、精密陶瓷等产品，已经从单一的电感企业发展成为多品类电子元器件研发制造企业。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及应披露重大信息
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）	无