

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：2024-011

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5月30日：农银汇理1人，玄甲基金1人，唯德投资1人，国寿安保基金1人，申万宏源证券1人，共5人。
时间	2024年5月30日：15:30-16:30
地点	公司会议室
形式	2024年5月30日：公司现场会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：任怡 证券部：张易弛、岑蝶
交流内容及具体问答记录	<p>一、签署《调研承诺书》。</p> <p>二、介绍公司2024年一季度业绩经营情况。</p> <p>一季度虽然是行业传统淡季，公司基本延续了2023年下半年传统旺季的发展态势。2024年第一季度实现归属于上市公司股东的净利润17,016.41万元，较上年同期增长111.26%，实现了2024年良好开局。其中1月份业务创单月历史新高，2月份业务有受春节假期影响，3月份业务恢复增长。公司经营效果持续提升。</p> <p>2024年第一季度公司实现销售收入125,889.25万元，较去年同期增长22.86%，销售额创同期历史新高，比上一个同期高点2021年第一季度的销售收入超出近20%；2024年第一季度归属于上市公司股东的净利润17,016.41万元，同比增长111.26%；2024年第一季度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润</p>

15,755.55万元，同比增长156.73%。

三、公司董事会秘书回答投资者提问：

1、请问公司对车载业务的未来展望？

回答：

近年来，公司围绕元器件领域全面发力，致力于构建产品多维、市场多维的发展态势，同时，公司致力于持续丰富车载业务领域的各类产品线，凭借优异的设计能力，丰富的产品类别，优秀的制造能力，对基础材料的深厚理解，持续增强在汽车电子领域的核心竞争力；目前围绕车载业务领域，公司已开发并大批量供应多类型产品，覆盖的客户均为行业标杆企业，规模效应逐步体现。

2、请问大宗商品涨价对公司的影响？

回答：

公司非常重视基础材料的研发，材料平台研发主要是磁性材料、微波材料以及结构陶瓷材料，储备有大量基础材料的研发项目，目前原材料可以实现国产化。随着电子元器件向“轻、薄、短、小”趋势发展，单位产品的原材料耗用量越来越少，原材料单位占比也越来越小，对公司生产成本的影响十分有限，从财务指标上看，原材料成本对毛利率的影响越来越小。目前公司主流产品的原材料价值量占比大概在一半左右。

公司通过与供应链长期合作，尤其是一路一同成长的国产供应链体系，可以相对实现平抑由于原材料价格高波动的带来的影响，拥有优秀的供应链管理能力和；同时公司通过不断进行技术创新、工艺创新、设备创新、提高技术水平及管理水平来实现生产效率的提升，且公司参与核心大客户的早期研发设计阶段，自动化程度高、工艺技术和制程不断改进和创新，较大程度上保障了公司的毛利率水平。

3、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。

4、请问公司对下半年手机市场的预期？

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，公司着力于向老客户提供新产品、为新的整机应用场景增加提供助力，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持续增长。

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。

5、请问公司海外客户的拓展情况？

回答：

公司属于基础被动电子元器件行业，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比肩，产品拥有核心竞争力，成立24年来，公司累积了大量全球领先的大客户群体，依托公司开创之初确立的聚焦大客户战略，目前公司核心大客户群体已经涵盖了全球主要相关行业的标杆企业，并维持着长期合作关系。

公司十分重视海外市场的开拓，公司持续落实大客户战略，积极开拓新兴市场及相关大客户中。

6、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。

7、请问公司在数据中心方面的布局？

回答：

AI服务器和数据中心是公司战略市场，早已提前布局。公司产品可应用于AI服务器和数据中心电源管理模块，具体产品包括一体成型电感、组装式电感、磁铜共烧电感等，公司都有相应产品储备和供应；同时作为行业众多头部企业认证的合格供应商，公司一直积极与头部大客户协作，共同开发应用于未来的新产品。

	<p>作为高端精密元器件企业，新产品的正常研发周期一般在三年左右，下游头部企业一般会提前2-3年提出下一代元器件产品开发要求。从公司提前布局相关产业领域，到该产业领域爆发式增长，往往都有一个较长时间的时间周期，未来随着AI服务器、服务器、数据中心的广泛应用，公司的提前布局将会带来更为广阔的市场空间。</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>