

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 <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
参与单位	天风证券、浙商证券、中信证券、中信建投、甬兴证券、开源证券、中泰证券、国投证券、长城证券、中泰证券、中国国际金融、山西证券、摩根士丹利基金、国信弘盛创业投资、长盛基金、上海英谊资产、上海盘京投资、上海贵源投资、上海聆泽投资、广东正圆私募基金等共48位投资者
时间	2024年8月29日
地点	线上
公司接待人员姓名	董事会秘书 许小静 财务总监 戴慧月
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司基本情况介绍</p> <p>公司主营业务为电连接器、连接器组件及精密智能产品的研发、制造、销售和技术支持，公司目前已形成轨道交通与工业、车载与能源信息、特种装备三大业务板块，主要对应下游领域分别是轨道交通、新能源汽车及充电等。</p> <p>公司轨道交通与工业板块产品主要有：连接器、门系统、计轴信号系统、贯通道、智慧电源（锂电池）等，主要应用在铁路机车、客车、高速动车、城市轨道交通车辆、磁悬浮等车辆及轨道线路上；配套供应于中国中车集团、中国国家铁路集团有限公司以及建有轨道交通的城市地铁运营公司。</p> <p>公司车载与能源信息板块产品包括高压连接器及线束组件、高压分线盒（PDU）/BDU、充/换电接口及线束、交/直流充电枪、大功率液冷直流充电枪、通讯电源/信号连接器、储能连接器、高速连接器等，其中车载产品为新能源汽车提供高压、大电流互联系统的整体解决方案，并已进入比亚迪、吉利、长城、奇瑞、长安、上汽、一汽、广汽、北汽、本田等国产一线品牌及合资品牌供应链体系；能源信息产品主要应用于通信基站及各类通信网络设备和储能设备等，配套服务于中兴、大唐、维谛等公司。</p> <p>公司特种装备板块产品包括特种圆形电连接器、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、以及其他特殊定制开发的特种连接器及其相关电缆组件等。</p> <p>1.公司总体经营情况</p> <p>报告期内，公司实现营业收入 85,090.93 万元，较去年同期</p>

	<p>增长 25.28%；实现归属于母公司所有者的净利润 7,291.91 万元，较去年同期增长 5.54%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 6,683.11 万元，较去年同期增长 6.01%。</p> <p>2.报告期内经营业绩分析</p> <p>1) 车载与能源信息板块实现收入 49,677.76 万元，较去年同期增长 49.18%；轨道交通与工业板块实现收入 29,458.23 万元，较去年同期下降 5.30%，收入结构变化带来的毛利率变化，使得综合毛利率有所下降。</p> <p>2) 为促进新产品、新技术、新工艺的迭代创新，公司研发投入持续增加，上半年度研发费用 7,169.69 万元，较去年同期增长 27.49%，研发人员较同期增加 61 人。随着公司对研发重视度的不断增加，项目投入的不断扩大，2024 年公司持续推进精益研发项目管理，以提升研发效益。</p> <p>3) 公司在 2024 年进一步开拓海外市场，并积极参加各类展会，上半年度销售费用 6,238.30 万元，较去年同期增长 26.32%；上半年度公司人员增加，相应管理费用增加明显，上半年度管理费用 5,126.02 万元，较去年同期增长 24.17%。</p>
<p>现场调研问题列表</p>	<p>1. 请简要介绍下公司的出海进程？</p> <p>答：公司于第二季度在新加坡设立了投资公司，在泰国设厂。目前泰国公司已完成 ODI 备案并已招募当地员工，计划在今年三季度完成厂房及产线的布置，在今年四季度开始投产，以更高效的配套海外市场的业务需求。</p> <p>此外，公司业务团队不只聚焦东南亚市场，也深入欧美各国进行市场开拓，在全球化的大潮中，开启国际化布局新篇章。</p> <p>2. 公司新能源相关产品毛利率情况以及下半年及未来年度的毛利率趋势？</p> <p>答：上半年，车载连接器、充电枪及线束等产品的规模提升带动单位成本的下降；同时，公司内部加强费用管控使得新能源产品毛利率同比略有提升。</p> <p>未来，公司将继续努力开拓市场提高供货量及推广平台件整合资源以降低单位生产成本，同时通过继续优化工艺流程提升自动化水平、加强精益生产管理、降本增效等措施来提升产品毛利率。</p> <p>3. 新能源业务今年主要的增量客户有哪些？</p> <p>答：2024 年上半年，公司给赛力斯、吉利、长安、奇瑞等客户的供货量，较去年同期增长较为明显。</p> <p>4. 公司对轨交业务板块的展望？</p>

	<p>答：轨道交通连接器业务一直以来是公司业务的基本盘，公司将紧紧守住基本盘，维持连接器市场份额；后续，公司会持续加大轨交业务非连接器产品如车门系统、贯通道等的市场开拓力度，尽可能地提升其市场份额。</p> <p>与此同时，公司将积极整合资源，做好战略布局，找准战略定位，进行综合管控，在扩大市场份额的同时，控制风险与经营成本，以可持续的经营理念，创造企业长期价值。</p> <p>5. 公司研发费用持续走高，研发效益如何体现？</p> <p>公司今年引入 IPD 研发管理体系，精益研发项目管理的推进从需求管理流程、到产品立项流程、再到产品设计与开发流程几个节点，对研发项目进行评审以及资源的调配，提高研发精细化管理，从而提升研发效益。</p> <p>6. 公司未来发展策略及重点布局是什么？</p> <p>在新能源汽车板块中公司将聚焦大客户深度绑定，深化业务布局和市场挖掘。产品方面，公司将重点关注车载高压连接器和充电产品的升级迭代，同时布局高速新产品并发挥夜冷超充枪的先发优势。此外，在特种和工业领域也会进一步投入资源，打造公司第三曲线业务。</p>
记录人/日期	蒋丽珍/2024年8月29日