

证券代码：300679

证券简称：电连技术

电连技术股份有限公司
2024 年度深圳辖区上市公司集体接待日活动记录表

编号：2024-003

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>2024 年度深圳辖区上市公司集体接待日活动</u>
参与单位名称及 人员姓名	参会单位： 通过“全景路演”网站（ https://rs.p5w.net ），或关注微信公众号： 全景财经，或下载全景路演 APP 参与本次活动的广大投资者
时间	2024 年 12 月 12 日
地点	“全景路演”网站（ https://rs.p5w.net ）；微信公众号：全景财经；全景 路演 APP
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：李瑛 独立董事：陈青 财务负责人：李志伟 副总经理、董事会秘书：聂成文
投资者关系活动主要内容介绍	一、投资者主要问题： 1、公司在报告期内面临了哪些主要的行业挑战，以及如何应对这些挑战的？ 答：公司面临的行业挑战及应对简述如下：（一）下游行业需求持续升级，如果公司不能有效拓展非手机行业及汽车电子客户，公司经营 风险将会显著增加。因以手机为主的消费电子行业近年市场需求较疲

软，消费电子类终端厂商及行业供应链相关产品出货受到影响，公司在目前的手机类消费电子领域占有较高市场份额和较稳定竞争优势，整体消费电子业务也随着行业而出现波动。（二）目前是新能源汽车智能化发展的关键时期，如果不能抓住汽车行业尤其是新能源车智能化快速增长的趋势，并在产品开发、制造、市场开拓上加大力度，尽快扩大营收优势，将会对公司汽车连接器的市场地位以及份额带来不利影响，并拉低公司整体营收成长，影响公司相关战略目标的实现。公司将通过快速应对客户开发迭代、提升生产制造产能、交付效率，加大人才引进、培养力度等方式提升核心竞争力。

2、鉴于公司未来发展的不确定性，请问公司有哪些风险控制和应对措施来保障公司的稳健发展？

答：公司在《2024年半年度报告》“第三节 管理层讨论与分析”中“十、公司面临的风险和应对措施”详细描述了公司经营中可能存在的风险及应对措施。

3、请问公司如何看待当前市场竞争态势，以及如何保持市场地位？

答：公司面临的市场竞争集中在手机为主的消费电子以及汽车电子领域。目前消费电子行业的竞争经过多年的竞争后竞争格局趋于固化，供应格局稳定。汽车电子市场公司产品主要集中在智能座舱以及智能驾驶领域，市场发展较快，主要竞争对手为国外企业。公司在消费电子行业份额相对稳定，为头部企业的核心供应商。汽车电子主要客户为国内头部企业，随着国内新能源车的快速发展，市场份额呈现不断提升的趋势。公司将凭借智能座舱以及智能驾驶领域的良好客户结构和合作开发经验，不断加大研发投入及产能建设，扩大市场份额。

4、公司的海外市场表现如何？公司在全球化战略上有哪些新的进展？

答：按照国际客户需求，公司开发了海外客户需求产品，在消费电子非手机终端行业的营收规模有所提高，优化了公司现有客户结构。另外公司在越南、泰国地区设立了全资孙公司，随着越来越多的海外客户顺利拓展与导入，对于公司扩大总体营收，提高国际市场占有率具有重要的战略性意义。

5、公司在 2024 年的营收增长率低于行业平均水平，请问公司认为主要原因是什么？

答：公司 2024 年 1-9 月营业收入较 2023 年同期增长 51.16%。主要得益于汽车连接器产品以及消费电子同比销量的增长。

6、公司的研发投入在 2024 年有所增加，请问这些研发投资主要集中在哪些领域？

答：公司的研发投入增长主要原因是主营业务的增长。研发投入主要集中在消费电子以及汽车电子行业。

7、请问公司是否有计划进行产业升级或技术创新，以提升产品附加值？

答：公司持续以技术创新为驱动力，关注与公司主营业务相关领域的技术创新及应用等发展趋势，关注能够加强公司核心竞争力、推动产业升级的机会，并结合自身实际情况，积极拓展符合公司发展规划的业务。

8、公司的毛利率在 2024 年有所下降，请问导致毛利率下降的主要因素是什么？

答：公司毛利率在 2024 年不存在下降的情况；公司会持续关注毛利率的变化。

9、在原材料成本波动的背景下，公司是如何有效管理成本和提升盈利能力的？

答：公司在采购上，建立长期供应商关系稳定价格，采用灵活采购方式和优化采购时机；在生产运营中，优化流程、提高效率，做好库存管理和产品组合优化；在成本控制与定价方面，开展全员成本管理，监控成本，根据原材料波动调整价格，实行差异化定价。这些策略有助于公司应对原材料成本波动，有效管理成本，进而提升盈利能力。

10、公司在 2024 年是否有新的市场或产品领域的拓展，这些拓展的效果如何？

答：公司为把握市场机遇，将持续加大相关产品如射频 BTB、毫

	<p>米波天线、高速以太网等 5G 及汽车智能化应用强相关项目上的投入资源，结合客户需求进行大规模量产及交付，目前相关工作进展顺利。</p> <p>11、请问截止到 12 月 11 日，股东人数是多少？</p> <p>答：截至 2024 年 12 月 10 日，公司的股东户数为 12812 户。</p> <p>12、2024 年公司完成了智慧养老平台产品的硬件研发，并实现产品展示平台上线。请问康养产品后续是否有量产计划？若量产，公司是以 ODM 厂商进入康养产品终端吗？</p> <p>答：雷达检测的智慧养老平台项目作为毫米波产品的一种运用，能拓展现有公司产品品类，目前该项目正常开展中，公司后续将紧跟市场机会。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 12 月 12 日