

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：2023-017

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	2023年12月5日：天风证券2人，富国基金2人； 2023年12月7日：华夏基金2人，中信证券1人，长信基金1人，财通证券1人，国泰基金1人； 2023年12月12日：华安基金8人； 2023年12月13日：中金公司1人，point 72 1人，华泰柏瑞1人，millionium 1人，rays capital 1人，玺悦资产1人，银河国际1人； 2023年12月14日：国投瑞银基金1人，厦门中略投资1人，摩根士丹利2人，招商基金1人，上海六禾投资1人，北京鼎萨投资1人，德邦证券1人，华创证券自营1人，安信证券资产1人，世纪证券1人； 2023年12月15日：东方证券1人，华泰资产4人。
时间	2023年12月5日：10:30-11:30 2023年12月7日：15:00-16:00 2023年12月12日：14:30-15:30 2023年12月13日：15:00-16:30 2023年12月14日：14:30-15:30 2023年12月15日：15:30-16:30
地点	公司、华创证券策略会

形式	<p>2023年12月5日：公司现场交流</p> <p>2023年12月7日：公司现场交流</p> <p>2023年12月12日：线上腾讯会议</p> <p>2023年12月13日：公司现场交流</p> <p>2023年12月14日：华创证券策略会</p> <p>2023年12月15日：线上腾讯会议</p>
上市公司接待人员姓名	<p>董事会秘书：徐祖华</p> <p>证券事务代表：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年第三季度，公司实现销售收入134,439.69万元，同比增长28.59%，环比增长2.87%，单季度收入再创公司历史新高。净利润、归属于上市公司股东的净利润、归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润均创历史新高。</p> <p>随着通讯消费市场进一步复苏，产能利用率在持续提升中。公司紧跟战略大客户配套需求，新产品和新项目持续推进，份额也在持续提升，新兴市场领域不断开拓成长，公司业绩有望呈现稳健增长和高质量发展。</p> <p>三、公司董事会秘书回答投资者提问：</p> <p>1、公司今年在通讯市场增速明显，请问这块市场的未来的增长情况？</p> <p>回答：</p> <p>本年度手机及消费市场逐步复苏，尤其下半年，在部分大客户率先复苏的情况下，整体市场景气度回升，公司前期投入的新产品持续导入并实现规模化供应，新机型技术提升，单机贡献价值得到持续增加，整体供应份额也得到增加，目前订单状况良好，手机及消费类业务实现稳速明显的增长幅度。</p> <p>手机终端属于公司通讯类业务领域，是公司传统应用领域的存量市场，公司凭借优良的产品品质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</p>

业已形成了战略合作关系。

目前公司布局的新产品在现有核心大客户的采购份额在持续增长，未来的增长来自于大量新产品不断导入核心大客户并实现批量化供应。

2、请问公司高端精密电感的出货情况与相关大客户的拓展情况？

回答：

随着全球通讯产业技术发展，人们不断追求智能化、智慧化生活，各行业智能化、智慧化发展布局，电子元器件向“轻、薄、短、小”趋势发展，元器件产业属于通讯行业的基础支撑产业链，公司持续耕耘高频、小型化、大功率、高压高频复合化产品，公司高端精密产品市场份额在持续提升，产品技术和产能规模处于全球领先地位，公司叠层平台的0201高精密电感产品市场占有率目前居全球前列，拥有较高份额，目前国内高端手机仍以0201型号产品叠层电感为主。

公司01005 电感产品属于纳米级小型化、高精度电感、代表即将到来的新一代的技术产品,可广泛应用于5G供应链端及模块端，目前公司正在与海内外客户包括模块端及智能终端，积极开拓市场，目前大客户开拓项目进展顺利；新一代高精密电感01005及008004产品，将随通信技术的发展以及小型化供应链端配套不断完善，未来为公司电感产品打开更大的市场空间。

3、请问公司一体成型电感的有哪些产品，可以供应哪些领域？

回答：

一体成型电感是公司级重点开发的产品项目,公司持续进行研发投入，同时客户应用推动持续进行中,其市场空间及未来前景可期。公司目前已布局了大尺寸、小尺寸型号以及WTX产品类型的一体成型电感类产品。

目前公司一体成型电感推广取得较大进展，多个产品类别已推向各应用领域的大客户并实现大批量化供

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。目前公司一体成型电感批量化销售主要由手机应用、汽车电子应用、工控应用、物联网模块端等多应用场景贡献，新产品新应用空间正不断打开。

4、请问公司LTCC产品系列有哪些优势，现在对接哪些客户，目前产能情况如何？

回答：

LTCC产品属于模块化产品，公司很早就布局LTCC工艺平台，目前平台产品十分丰富，包括天线、LC滤波器、双工器、耦合器、巴伦等，该系列产品主要成分为微波陶瓷材料和高导电率金属导体，通过较低温度以下（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，适合用于射频通讯电路。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。

目前应用市场为智能手机、汽车电子、数据中心、射频前端模组、智慧医疗等。LTCC系列产品在今年均取得较大进展，各产品类别已经推向各应用领域的核心大客户，且供应份额在不断上升，受益于终端大客户的市场份额增加，以及新产品持续进入终端产品，该系列产品产能利用率一直维持在较高的水平。

5、请问公司在数据中心方面的布局？

回答：

公司的产品广泛应用于通讯、消费类电子、汽车电子、光伏储能新能源、工业、大数据、物联网应用等领域。随着“云”业务快速增长与AI人工智能应用快速推进，大数据与云计算重要性持续提升，对算力的需求快速增长，拉动了对服务器、储存器的需求快速增长，将对上游电子元件产生海量的需求。一方面服务器业务对

电子元件需求量巨大，另一方面对于电子元件的可靠性和高效性、低耗能提出了更高要求。公司核心技术拥有大功率、低功耗、小型化方面的优势，能够满足服务器、存储器高端客户需求。

公司会继续加大研发投入,以技术和产品来驱动市场应用,以市场应用推动新产品研发及技术进步,促进公司未来持续发展,为公司未来发展打开更大的可参与市场空间。

6、请问公司在汽车电子领域的发展规划？

回答：

汽车电子是公司重要新兴业务领域之一，公司提前早期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，公司的新产品也在进一步实现批量化供应。造车新势力发展迅速，未来高性价比、高质量车辆将拉动用户新需求，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，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，为客户带来更多的优质的高可靠性能的汽车电子新产品。

7、请问公司对结构陶瓷类产品的未来规划？

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、工业等领域。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、光伏等市场的应用项目推动进展顺利。

2023年，公司陶瓷产品销售结构继续优化，新应用领域销售实现快速增长。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、新材料应及制造工艺技术、自动化制造设备研发经验等，能够提供多元化的产品类别。公司在湘潭的粉料工业园已经于2022年投产，该园区为东莞信柏结构陶瓷公司配套原材料供应工业园区。

8、请问公司如何保持毛利率优势，未来的毛利率变化？
回答：

公司自上市以来，持续进行研发投入及管理创新，不断推出具有核心竞争力的新产品、降本提效管理工作不断深化，历年平均毛利率均保持在同行业较优水平。公司产品均属于自主研发、设计，自身拥有强大的核心技术及综合服务实力，不断在推出具有高附加值的新产品。此外，产能利用率的提升在较大程度上保障了公司稳定、优质的毛利率水平。

公司各事业部都将毛利率及市占率作为非常重要的绩效考核指标，降本提效、产品附加值及产能利用率等因素会综合影响到毛利率水平。未来，随着产能利用率持续提升、新兴市场需求持续增加、大客户份额持续提升、公司新产品逐步实现规模化供应，毛利率仍有望继续呈现较强的竞争力。

9、请问公司近期的产能利用率情况？
回答：

今年以来，虽然国内经济节奏较为缓慢，景气度复

苏幅度较小，但是公司下游通讯市场景气度开始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。同时，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，在今年开始放量，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。受益于大客户的市场份额增加，以及新产品持续进入终端产品，公司产能利用率整体水平将有望继续提升，进一步带动营收和利润的增长。

10、请问公司叠层片式电感产品价格变动情况？

回答：

公司产品属于基础精密电子元器件，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，通过聚焦大客户战略，涵盖了全球主要相关行业的标杆企业，与客户建立了长期合作关系。公司高端精密电感产品与世界一流友商在同一平台竞价，具体产品价格一般随行就市，目前电感类核心产品价格比较稳定。

11、请问目前公司产品的库存情况？

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、有计划的备货。公司在持续为客户提供优质的产品和综合服务的同时，也时刻关注库存积压带来的风险。

	<p>12、请问公司新工业园建设进展情况？</p> <p>回答：</p> <p>公司目前在推进建设的基建项目，包括两个工业园和研发中心，具体情况如下：</p> <p>（1）东莞凤凰工业园建设的智慧园区，一期、二期已建成，三期在建中，部分产线已投产；</p> <p>（2）上海松江工业园一期主体正处于验收、装修阶段，具体投产计划将按照建造验收情况安排；</p> <p>（3）深圳研发中心目前已经建成，正处于装修阶段，建设进度继续按照计划推进中。</p> <p>13、请问公司的未来规划和发展目标？</p> <p>回答：</p> <p>公司专注于主业23年，持续投入研发及全面创新，拥有自主核心知识产权，致力于放眼全球市场，通过全球化的发展战略和创新战略，成为在全球被动电子元器件及技术解决方案领域中具有技术领先和核心竞争优势的国际化企业。</p> <p>虽然近两年消费市场受景气度影响，经济一直处于弱复苏状态，市场整体存在较大的压力，但是公司会坚定不移的按照战略规划逐步实施，目前处于战略实施的正常步伐中。面对宏观经济环境及国内外各种竞争压力，公司会继续坚持研发创新及管理创新，在危机中把握更多机会变压力为动力，坚定的执行战略规划，随着新兴产业的持续成长及放量，公司有信心，长期持续发展目标最终能够实现。</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>

