

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：2025-016

投资者关系活动类别	√ 特定对象调研 □ 分析师会议 □ 媒体采访 □ 业绩说明会 □ 新闻发布会 □ 路演活动 □ 现场参观 □ 其他
活动参与人员	国金证券 2 人，前海开源 1 人； 华西证券 1 人，泰康资产 1 人，路博迈 1 人，景林资产 1 人，国华兴益保险 1 人，共 8 人。
时间	2025 年 6 月 4 日、2025 年 6 月 5 日
地点	公司会议室
形式	线上腾讯会议；现场会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书任怡 证券事务代表张易弛
交流内容及具体问答记录	一、回答投资者提问： 1、请问公司近期的经营情况？ 回答： 公司目前订单饱满，二季度以来的产能利用率保持了较高的水平。 2、请问公司产品的原材料成本占比情况，对产品的盈利情况是否有影响？ 回答： 公司非常重视基础材料的研发，现有的材料平台研发包括磁性材料、微波材料以及结构陶瓷材料，公司掌握核心粉料配方，储备有大量基础材料的研发成果。 目前原材料的成本波动，对公司产品的毛利率边际影响已经越来越小，主要取决于： （1）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。 (2) 公司成立25年,上市18年,产品线持续拓展,通过长期的技术创新和市场耕耘,不仅电感类产品销量全球领先,汽车电子、敏感及传感器、变压器、微波器件、精密陶瓷等产品均实现了重要突破,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。丰富的产品矩阵,为公司的毛利率稳定提供了重要支撑,单一原材料的价格波动,对公司的整体毛利率影响越来越小。 (3) 公司原材料大多实现国产化。在公司一路成长的过程中,也有着众多一路同行的国产化供应商,保持多年长期稳定的合作关系,也有助于平抑短期内原材料的价格波动。 3、请问增加AI功能对于公司应用于手机的产品价值量拉动情况? 回答: 手机通讯应用领域是公司的传统优势市场,国内市场份额占比较高。公司不断投入研发力量,持续推出具有竞争力的新产品,推动新产品快速增长,份额快速提升。 从目前智能终端的发展趋势看,手机增加AI功能,对元器件、尤其是功率类电感产品的需求量进一步提升(用量的提升);更大功率的应用场景和散热等参数需求,拉动对高端元器件的需求(价的提升),价和量的需求带动了手机单机元器件价值的提升。公司相关产品已受益于行业趋势。 4、请问新能源汽车向智能化推进对公司车规业务的拉动情况? 回答: 公司产品在汽车电子具体应用十分广泛,通过不断深入探索产品组合,截止目前,公司产品已实现三电系统等电动化场景全面覆盖,并且延伸至智能驾驶、域控制器、智能座舱等全方位智能化应用场景覆盖。 新能源汽车产业发展的上半场是电动化,下半场是智能
--	--

	化的应用,电动化发展趋势大量提升了整车中的电子元件和模组模块的应用数量,而智能化对于感知层、决策层和执行层的模块(雷达、摄像头、域控制器等模块)提出了新需求,公司各类磁性元件产品将有大量应用。 凭借智能化新应用对磁性元件的快速拉动,公司将把握市场机会,凭借先发优势,保持汽车电子业务的持续增长态势。 5、请问公司有哪些工艺平台,如何确立研发优势? 回答: 公司为业内知名电子元器件厂商,拥有四大产品线系列——磁性器件、敏感及传感器件、微波器件、精密陶瓷。从工艺平台上区分,可以区分为叠层工艺平台、绕线工艺平台、结构陶瓷工艺平台、薄膜工艺平台、PCB工艺平台。 公司研发优势确立主要依靠: (1)公司非常重视研发,从成立之初就建立了专门的研发中心,历年均有大比例的研发投入。 (2)公司研发体系完善,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,能够广泛开发各类关键元件。 (3)公司拥有一批长期钻研于材料研发及产品技术研发的核心研发团队,技术实力雄厚。 6、请问公司服务器、数据中心领域的进展? 回答: 数据中心是公司战略布局新兴战略市场之一,目前可为客户供应各类型的一体成型功率电感、组装式功率电感、超薄铜磁共烧功率电感、钽电容产品、大功率磁性器件等,并为客户定制配套的产品解决方案。 开年来公司应用于数据中心电源管理领域的各类模压平台功率电感销售增速提升明显,客户进展顺利。公司密切与头部企业保持合作与联系,凭借自身的工艺平台多样性,在AI服务器、DDR5、企业级SSD等应用场景为客户提供了多种节能降耗的产品组合与方案。
--	--

	7、请问公司如何保持优秀的毛利率水平？ 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。 （1）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，行业壁垒较高，高附加值的新产品在竞价时有更充裕的溢价空间，保障了毛利的空间。 （2）订单增加，产能利用率的不断提升在较大程度上保障了公司稳定、优质的毛利率水平。各类产品大规模上量带来的规模效应，进一步提升了公司的盈利水平。 （3）公司基于长期对于基础材料、技术平台的研发，储备了大量的研发成果，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。 （4）公司参与到核心大客户的产品早期研发设计阶段、产线自动化程度高、工艺技术和制程不断改进和创新，对提升综合毛利率水平也做出了较大贡献。
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