

证券代码：833346

证券简称：威贸电子

公告编号：2022-057

上海威贸电子股份有限公司 关于接待机构投资者调研情况的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

上海威贸电子股份有限公司（以下简称“公司”）于2022年5月25日接待了1家机构的调研，现将主要情况公告如下：

一、 调研情况

调研时间：2022年5月25日

调研形式：网络调研

调研机构：海通证券

上市公司接待人员：董事长、总经理周豪良先生，副总经理、董事会秘书周威迪先生，财务总监朱萍女士，保荐代表人尤家佳女士。

二、 调研的主要问题及公司回复概要

问题1、公司后续业务转型方向是什么？

回答：随着募投项目新工厂的建成，公司投入了SMT流水线，进一步加强了电子组件的生产能力，由单一线束、注塑结构件全面向电子组件转型。我们将组件做到复杂化、集成化，向客户提供包含线束、PCBA、注塑结构件和线圈的一站式电子组件解决方案，更好地满足新能源汽车、智能家电、工业自动化等行业的需求，同时产品附加值和客户的依赖度也将得到提升。

问题2、目前主要客户的单车线束供应价值有多少？

回答：公司定位是为一级零部件厂商供应线束、注塑结构件、线圈电子组件解决方案，因此产品单价跟随不同的零部件结构和设计而变化，从最低的几元，到几十元，再到部分高压的近千元，新能源大巴整车线束的上万元不等。

2021 年公司平均的汽车线束单价在 40.26 元。

问题 3、针对企业目前的整体营收规模不是很大，还主要是出口，想了解企业的潜在市场规模有多大，企业未来发展能做到什么样的规模？

回答：以汽车线束为例，汽车厂商尤其是全球性汽车品牌通常实行高标准、严要求的供应商管理，供应商体系较为封闭。少数外资及合资汽车线束企业长时间占据了绝大部分的市场份额，形成了汽车线束行业寡头竞争的局面，主要以德国莱尼、德科斯米尔、科络普，日本矢崎、住友电气以及美国李尔、安波福等知名汽车零部件企业及其合资厂商为代表。安波福、泰科电子等海外上市公司总资产均超过 1,000 亿元，年销售额均超过 800 亿元。因此，单一汽车线束市场就超过万亿级别的规模，家电、工业自动化等这些行业也有非常大的市场潜力。

汽车零部件行业的竞争，是多方面的竞争，包括技术能力、产品成本控制、资金实力、市场影响力等。公司近几年加快了在汽车尤其是新能源汽车领域的布局，公司上市也为在汽车零部件行业获取更大的订单提供了有利契机，公司上市后，资金实力和品牌知名度大大提升。公司目前正在加强与品牌车企合作，预计未来成长空间较大。

问题 4、公司战略上，如何考虑在新能源汽车这一快速发展的行业开展？

回答：公司依靠丰富的线束研发、制造经验，参照欧美高端车企的生产标准，参与了“电动汽车用高压大电流线束和连接器技术要求”国家标准（GB/T37133- 2018）的起草工作，打破了该类型产品国家标准空白，推进了电动车线束的标准制定与行业进步。公司是起草单位中唯一汽车线束生产企业，其他单位均为整车、主机厂或者连接器生产企业。

公司新能源高压线束产品可达到 1000V 的设计电压，达到行业先进水平，先后与中车集团、北汽新能源、奇瑞汽车、上汽乘用车、长城蜂巢、宁波均胜等开展了新能源线束产品的合作。

问题 5、公司业务受疫情影响几何，后疫情时代公司后续的重点工作计划。

鉴于过去两年的经验，公司已有较完善的措施来应对疫情所产生的影响。自 2022 年 4 月 1 日上海全域静态管理以来，公司与政府、客户、供应商等保持了紧密联系，于 4 月 13 日获得青浦区经委复工复产批文，并于 4 月 15 日正

式开始复工复产。

同时，受益于子公司苏州威贸的地域优势，公司将其设为物流周转点，将供应商和客户的货物在苏州进行周转。截止目前，公司产能已经恢复超过 80%，在手订单正在有序生产中。同时，公司销售与技术开发并未停止。公司积极组织研发人员重返岗位，在封闭生产的环境中克服了种种困难，加速了新项目开发流程。整体而言疫情对企业有一定影响，但是我们已经尽量采取了各方面的措施将影响减到最小。

问题 6、2021 年营收和净利润增长的主要原因是什么？公司是否有转板的计划？

回答：2021 年营收和净利润增长主要有三点：

1. 新项目实现批量生产，带来一定的销售收入，如新项目电熨斗底座注塑集成件、汽车线束组件产品等均进入批量规模生产；

2. 原有项目如煎烤机用分压计组件和护线弹簧导线组件等，受下游市场增量影响，客户订单量增加导致其销售额增长；

3. 产品结构转型升级，随着组件化的推进，电熨斗前盖组件、蒸汽管注塑线束集成件等项目研发及生产能力不断提高，项目数量和订单量都有所增长，销售额相应增加。

关于转板计划，公司会根据自身的经营情况，本着为所有投资者负责的态度，做出相应的决定。具体信息请关注公司公告。

问题 7、是不是注册制下的上市公司财务报表的可信度更高？

回答：不管是注册制还是审核制，包括新三板，公司都会根据各个时期的监管要求，透明、高效的完成财务报表编制工作，用真实的业绩回报广大投资者。

问题 8、关注到公司目前已经布局新能源汽车、环保、智能家居等行业，未来是否有布局别的行业的想法？

回答：公司致力于差异化发展战略，专注“小批量、多品种”的产品定位，除了新能源汽车、环保、智能家居，公司也布局了工业自动化、POS 机与计量衡器、大型印刷机、高铁、医疗设备等领域，目前智能家居、新能源汽车和工业自动化三个领域的销售额占比较大。公司会进一步拓展这些行业，并拉动其

他领域一起发展，用更多的组件方案赢得客户的信任。

问题 9、请问公司在国内外同行业公司中是否存在优势或差距？

回答：和国内外同行业公司相比，公司主要优势有以下 3 点：

1. 公司有较强的组件化、集成化的设计研发与制造能力，而同行业公司往往专注于某一单一产品。

2. 较强的柔性化生产能力，可以根据市场需求实时调整产线，定制化、小批量生产客户所需要的产品。

3 公司终端客户覆盖行业较广，刚刚提到了新能源汽车、环保、智能家居，工业自动化、POS 机与计量衡器、大型印刷机、高铁、医疗设备等行业，而同行业许多公司往往只布局一个行业。

主要劣势为：

1. 公司的业务规模体量相对较小。安波福、泰科电子等海外上市公司总资产均超过 1,000 亿元，年销售额均超过 800 亿元，公司还有很大的发展空间。

2. 公司电子组件产品只有上海青浦一个生产基地，与跨国公司全球布局相比劣势明显。公司希望借助上市的机会，做大做强，将公司的足迹遍布全球。

问题 10、贵公司产品的议价能力如何？中报能否扭转增收不增利的局面？

公司致力于差异化发展战略，专注“小批量、多品种”的产品定位，为下游智能家电、新能源汽车 / 汽车、工业自动化、POS 机与计量衡器、大型印刷机、高铁、医疗设备等领域提供一站式集成化的电子组件解决方案，解决了客户数量少、要求高的项目外资龙头企业无暇顾及，内资小企业资质无法匹配的痛点。公司充分利用自有优势，通过合理的成本、快速反应的团队和强有力的研发，将不同类型的小批量、多品种项目，汇集成规模化生产与采购，最大化控制成本与质量，为广大股东创造价值。

公司此前增收不增利的主要原因在于新建厂房和新设备的投入使用，增加了折旧和摊销，同时原材料价格的上涨，双重影响导致产品单位成本的提高，从而降低了销售毛利率。如今公司正不断研发新项目，增加产品附加值，同时通过扩大产能降低单位产品的固定成本，以达到增利的目的。谢谢！

上海威贸电子股份有限公司

董事会

2022 年 5 月 27 日