

财通基金	谈必成	中欧基金	冯允鹏
丰琰投资	孙啸	太平资管	赵洋
敦和资管	章宏帆	方正富邦基金	巩显峰
淡水泉投资	孙玮	光大保德信	魏晓雪
招银理财	朱壮明	博道基金	张伟
东海基金	杨红	民生加银基金	孙金成
珠海横琴万方资管	顾超	璞远资管	魏来
泰信基金	朱恬	万家基金	陈飞达
友邦保险	许敏敏	诺安基金	简华
西部利得基金	刘锟	华商基金	彭雾
泰信基金	朱泓岷	中银基金	王铭羽
大家资管	范新	国信证券	贺平鸽
汇利资管	张运昌	交银施罗德	刘元浩
兴业基金	张亮	前海人寿	陈志新
华富基金	范亮	招商基金	贾仁栋
中科沃土基金	林皓	广州金控	黄勇
中融鼎投资	岳聪	光大保德信	邵琳
汇添富基金	翁强	凯丰投资	王东升
国信机构	赵晓曦	国寿安保基金	祁善斌
工银瑞信基金	马丽娜	中融基金	徐稚涵
Cloud Alpha	谢明	民生证券	张琼
UBS OC	王宇轩	珠海横琴万方资管	顾超
东方证券	冯洁	群益投信	Vincent Lee
鹏华基金	王威	富荣基金	毛运宏
国盛证券	郑震湘、钟琳	德邦基金	吴昊
金鹰基金	林伟	银石投资	丘海云
淡水泉投资	杜鹃	盈峰资本	张珣
富荣基金	李延峥	融通基金	李进
招商基金	贾仁栋	中融基金	陈祖睿
招商基金	陈西中	九泰基金	赵万隆
建信基金	李峰	财通基金	余江
中庚基金	张传杰	国投瑞银	苏超
聚鸣	靳晓婷	华泰保兴	符昌铨
中加基金	吕航	鑫焱投资	陈洪
德邦资管	白宇	汇丰	李凡
太平资产	庞良永	平安资产	傅一帆
银华基金	郭磊	盘京投资	王莉
国泰	姜英	前海联合	郭泰
兴业基金	徐立人	财通资管	何智超
华富基金	王帅	诺安基金	陈衍鹏
中信建投资管	范新	德邦基金	陆阳
国盛证券	刘嘉元	新华基金	陈磊
安信	谭珏娜	百嘉基金	黄艺明
东方红	廖家瑞	西部利得	邢毅哲

前海互兴	刘政科	建信	郭帅彤
国寿养老	黄超	中银基金	袁哲航
人保资产	刘洋	长盛	孟棋
正心谷	廖伟吉	长安基金	刘嘉
国泰	吕业青	顶天投资	陈逸宁
招商基金	王奇玮	鑫元基金	陆杨
嘉实基金	谢泽林	渤海汇金	徐中华
百年保险	蒋捷	汇华理财	张运昌
中银基金	杨雷	华泰柏瑞基金	王林军
大家保险	高翔	百年资管	冯轶舟
兴银基金	高鹏	中信产业投资基金	卢婷
乐趣投资	林桦	华融基金	郭百华
博远基金	张星	煜德投资	王秀平
和谐汇一资产	周园园	上海人寿保险	姜捷
凯石基金	陈晓晨	中信资管	郭羽
荷和投资	盛建平	华泰资管	刘建义
华夏久盈	李晓杰	才华资本	丁宁
宽潭资本	单雨婷	上投摩根	杨景喻
长江资管	施展	翎展投资	龙江伟
长信基金	孙玥	人保养老	匡恒
国泰基金	林小聪	北信瑞丰	汪洋
中庚基金	骆志远	创金合信基金	周志敏
宽潭资本	周天羽	富国基金	王佳晨
汇添富李灵毓	李灵毓	交银施罗德	高扬
仁布投资	方开俊	睿郡投资	丁晨霞
博道投资	袁争光	国盛证券	侯文佳
浦泓投资	吕一闻	深圳金泊投资	陈佳琦
磐安投资	邱晓刚	德邦资管	徐佳
鑫元基金	张峥青	国都基金	杨帅
中信自营	胥洞菡	摩根士丹利华鑫基金	李子扬
富国基金	唐颐恒	兴业基金	廖欢欢
景林资产	谢涵韬	汇丰晋信	陈平
太平养老	赵琦	兴银理财	许娟娟
从容资产	茅珈恺	信达澳银基金	是星涛
民生加银	王凤娟	海富通	宫衍海
德邦基金	韩阳	乐趣投资	黄显情
东吴基金	江耀堃	诺德基金	黄伟
和谐汇一资产	潘东煦	中基集团	朱兮宇
长城基金	韩林	敦和资产	章宏帆
国泰君安资管	张欣	歌汝	张超
华安证券	郑超君	平安基金	季清斌
银叶投资	瞿立杰	盛为投资	葛鹏飞
格林基金	李玉杰	长江证券	王泽罡
正则基金	董爽	建信基金	李昊泽

	北信瑞丰基金 石础 建投资管理 范新、刘石 交银施罗德 孙婕衍 宁银理财 郑筱薇 圣耀资本 杨皓 西南证券 徐一丹、王兴 中加基金 吕航	华安基金 吴运阳 建信基金 郭帅彤 金鹰基金 陈颖 上投摩根 郭晨 太平基金 田发祥 圆信永丰基金 范妍 中信建投资管 荆树光
时间	2021年12月22日、12月23日	
地点	公司会议室	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理：黄逸超 财务总监：杨剑	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司管理层介绍收购瑞点精密的背景情况，以及公司和瑞点精密的协同发展效应等。</p> <p>（一）收购瑞点精密的背景情况介绍：</p> <p>瑞点精密主营精密塑胶件及其组件，大部分客户从设立之初来自汽车领域，近年来也逐步切入医疗器件和智能家居类客户。瑞点精密通过多年的发展和业务的探索，经营已经步入正轨，盈利水平也趋于稳定。根据公司目前已经接到的项目和可预见的项目，比如智能家居中的扫地机器人项目，会用到公司和瑞点精密的技术和能力的协同，通过收购，可以避免产生过多的关联交易，更好的协同双方的资源，也有利于提高整体的盈利能力。此外，瑞点精密在汽车领域具有一定的先发优势，公司可以借此更快更好的切入更多的汽车领域尤其是新能源汽车领域的组件产品。</p> <p>（二）瑞点精密的优势：</p> <p>瑞点精密最核心的能力在于设计和组装。举个例子，瑞点精密从最开始接到的汽车出风口的案子，是一个机构活动件，客户提供一个空间和要求，然后由瑞点进行整体的设计和制造，其中几十个塑胶件、结构设计、制程设计都由瑞点完成，还需要负责开模、注射成型、组装、交付等，这就是它的优势所在。</p>	

瑞点还具有大批量的制造管理能力，去年接到的某个案子，在接单时其实毛利率并不高，但是瑞点的管理团队通过降本增效、采取措施提升良率，最终保证了一个不错的毛利。

此外，瑞点在汽车、医疗等领域也具有公司所不具备的客户关系，公司其实一直想发展汽车、医疗，但是仅仅通过 MIM 小件去切下游更大领域还是比较难的，所以希望借助瑞点，尤其是瑞点在汽车、医疗方面的组件、大件业务，可以更好的帮助公司向下游进一步拓展。

（三）收购后未来的战略发展方向

主要分为四个领域：

（1）汽车：汽车产品方面瑞点已经有几条比较成熟的汽车产品线，比如出风口、门拉手、杯托组件等，未来希望将瑞点的精密塑胶件和传动组件相结合，逐步切入更复杂的活动机构件里面，尤其是新能源汽车方面。

（2）医疗：瑞点今年接到的检测试剂盒上下盖的塑胶件项目，需求量还是比较大的，未来也将借此机会，争取切入其他检测试剂盒类产品。

（3）智能家居：公司目前给扫地机器人、扫拖一体机、智慧电视等提供传动机构件，而在这些相关产品中会需要大量的塑胶件和传动件相结合，因此在未来通过传动和精密塑胶的结合，将会更好的提升整体产品的价值量和市场份额。

（4）消费电子：消费电子行业中有大量的塑胶件需求，公司在消费电子行业深耕多年，拥有众多的客户资源，通过资源的协同，也将更好的推动瑞点向消费电子的塑胶件方向拓展更多的业务。

二、投资者问答。

1、关于瑞点精密和公司的具体产品的协同效应，能否举例？

公司在关注函的回复中列出了瑞点精密的主要客户和产品情

况，双方在客户和工艺上面具有良好的协同性。案例方面，公司设立的传动事业部，近期接到一个新订单，为智能家居中扫地机器人控制水的流动泵，传动部门需要做整个产品的开发和设计，其中就会需要精密塑胶件，且对于塑胶件的质量和反应速度的要求都比较高，而瑞点精密在精密塑胶件方面具有一定的优势，通过与瑞点精密的协作，极大的提升了合作效率，也很快的向客户提交了产品设计的初稿。此外，瑞点精密随着塑胶件业务的发展，对于精密模具的需求也越来越大，目前的模具产能也不够，而公司在模具制造能力方面具有一定的领先性，可以帮助瑞点精密开发、生产模具，所以在生产工艺上也具有协同性。

2、瑞点精密有助于公司在折叠屏铰链上拓展更多的组件吗？

瑞点精密以精密塑胶件及组件为主，而折叠屏铰链里面大部分还是金属件，有些铰链设计方案里面可能会涉及到包胶工艺，而公司折叠屏铰链主要还是由传动事业部和 MIM 这块一起做。

3、瑞点精密的医疗类客户是艾康吗？

是的，瑞点精密接到了艾康生物的订单，同时我们也在关注函的回复中提到了，瑞点精密与艾康签署了《战略合作协议》，主要供应的产品是检测试剂盒上下盖的注塑件。

4、瑞点精密的汽车电子后续内部规划，近期和远期的收入占比？

瑞点精密在汽车电子方面，介入还不是很深，重点还是在汽车内饰功能件。汽车电子这块目前还在非常前期的阶段，业务占比还很小。

5、瑞点未来的产能规划和资本开支情况？

瑞点目前的产能还不够，涉及到的智能家居中扫地机器人项目、检测试剂盒项目、消费电子中 TWS 耳机项目都需要瑞点进行扩产。扩产措施的话，瑞点将会通过租赁公司的空余厂房，同时通过购买或者租赁生产设备来进一步解决产能的问题。

6、公司在折叠屏业务及产品的价值量情况？

公司目前对于折叠屏手机的头部品牌商已经实现了铰链中 MIM 零件的批量供应，在折叠屏铰链组装这块公司在某品牌客户方面也有很大的进展。其中，MIM 零部件的价值量这块有很大的弹性，和铰链的复杂程度、零件数量等都有很大的关联，水滴型屏的会比 U 型屏的价值量会更高，另外，整体铰链的组装价值会比零件高很多。

7、目前铰链的产能情况，后续产能准备和扩产计划？

总体来说，做铰链里面的 MIM 件并不是非常占产能，因为铰链里面的 MIM 零件体积非常小，而连续炉的炉膛体积是固定的，小件可以烧更多。其实最关键的还是在于组装的产能，基本靠固定的厂房投资和自动化设备投资。从折叠屏的案子来看，不能用产能估计收入，而应该是订单拉动式的，更多的要看终端需求情况才好估计。公司在 MIM 产能这块的扩充还是会根据订单的可预见性稳步推进，考虑到铰链的组装会占用厂房，公司未来不排除进一步扩建厂房的可能性。

8、明年可穿戴领域，公司的规划是什么？

可穿戴主要是三块。第一，智能手表这块会继续深耕，随着手表比如检测功能的增加，对于市场的发展应该会有有一定的推动

作用；第二，TWS 耳机这块，公司的子公司安特信明年的发展也将有一个提升，在瑞点精密收购完成后，也能够充分发挥协同效应，TWS 耳机结构件的订单也将有新增，主要来自塑胶+金属的组件；第三，在目前一些新的可穿戴设备产品的结构件上，MIM 因其出色的加工工艺优势，也将会对未来的营收增加一定的贡献。

9、关于安特信的商誉减值情况？

商誉的影响公司目前还在研究之中。安特信今年整体的营收表现还是不错的，但是随着规模的急剧扩张，生产管理这块面临一些挑战，导致盈利状况有所偏差，所以公司也在和相关机构积极沟通商誉减值的情况。

10、折叠屏手机铰链的组装环节的核心技术难点在哪？更偏向设计还是设备定制化？

折叠屏手机的转轴，设计方案很重要，零件数量很多，堆叠起来有比较大的挑战，作为整体供应商需要花很多精力做结构设计，而且因整个产品也十分复杂，生产精度要求很高，所以设计方案是首先要面临的问题。此外，组装的良率也是难点，从零部件到组件是一个跨越，需要将组装的良率控制好，如果良率低，则损耗就会大，就会影响盈利能力，所以控制良率非常关键且需具有一定的技术含量。

11、控制组装的良率，主要靠设备、员工经验还是什么？

首先从每一个产品的制造环节，精度要首先能够达到足够的高标准，外采的零件和产品也需要高精度、高良率，打个比方，假如 100 个零件就需要 100 个步骤要策划，所以如何组装、先

	<p>后顺序，就像拼乐高一样，需要总体的策划和每一步的策划，最终都会影响效率和良率。此外，组装过程中，人员如何操作、组装后的测试过程中会不会出现设计或其他问题，都需要不断的反馈及调整。</p> <p>12、公司觉得影响折叠屏手机放量的关键因素会有哪些？</p> <p>影响折叠屏手机放量的因素：1、折叠屏的旋转结构：这跟终端品牌的设计有很大的关系，而这里面有很多因素不完全是我们能控制的，但我们会积极配合客户、快速地帮他们做研发和制造。2、屏幕：屏幕的折痕还有待减弱和消除。3、消费者对于价格的接受程度。但目前这几个方面都逐渐越来越成熟了，未来这些因素也有望会慢慢得到改善。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年12月22日、12月23日