

证券代码：301326

证券简称：捷邦科技

## 捷邦精密科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	兴业证券 姚丹丹、南方基金 朱茺扬、宝盈基金 容志能（以上排名不分先后）
时间	2022年10月27日10:00
地点	广东省东莞市常平镇常东路636号1栋大会议室
上市公司接待人员姓名	捷邦精密科技股份有限公司 董事、总经理 殷冠明 捷邦精密科技股份有限公司 董事会秘书、副总经理 李统龙 捷邦精密科技股份有限公司 财务总监 潘昕 东莞瑞泰新材料科技有限公司 副总经理 李召平
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、介绍公司基本情况</b></p> <p>公司是一家专业的精密功能件和结构件生产服务商，能全程参与大客户新产品导入过程，具备研发驱动生产的一站式综合服务能力。公司致力于成为客户信任的精密智造与新材料应用综合解决方案提供商，在精密功能件和结构件业务基础上，开发出在力学、导电等方面有相对优势的碳纳米管产品，主要应用于锂电池领域。公司是苹果公布的2018财年、2020财年和2021财年全球主要供应商。公司碳纳米管产品已取得宁德时代供应商代码，目前已向宁德时代少量测试供货。</p> <p><b>二、提问环节</b></p> <p><b>1、问题：请问公司的未来战略规划是什么？</b></p> <p>答：公司始终坚持发展大客户战略，立足消费电子与新能源锂</p>

电两大行业，致力于成为客户信任的精密智造与新材料应用综合解决方案提供商。战略规划主要有以下三个层面的含义：

第一，公司始终坚持发展大客户战略，以长期服务核心客户为中心，深度绑定优质客户。消费电子领域，公司深度绑定的优质客户包括苹果、亚马逊、谷歌等；新能源锂电领域，公司目前已成为多氟多、正力新能(塔菲尔)等优质客户的合格供应商，正致力于拓展宁德时代、比亚迪等头部客户（上述两个头部客户已获得供应商代码，但产品仍在验证阶段，未批量供货）。

第二，公司在继续做强消费电子行业的同时，已将产品服务拓展至新能源锂电行业。公司目前积累的核心客户，是消费电子与新能源锂电两大行业的龙头企业，尽管目前新能源锂电业务处于起步阶段，但该业务布局为未来有机会快速发展打下了良好基础。

第三，公司在力求从消费电子行业拓展至新能源锂电行业的同时，产品和服务也在谋求从精密功能件研发制造到新材料应用开发的稳步升级。公司在新能源锂电行业主要发展碳纳米管导电浆料这一新材料业务是该战略与能力的重要体现。

**2、问题：请问公司与消费电子可比公司对比，有什么发展特色？**

答：与消费电子可比公司对比，公司有三大发展特色。

第一，公司是苹果公布的2018财年、2020财年和2021财年全球主要供应商，俗称苹果全球前200大供应商，可以理解为是苹果的一级供应商，研发设计能力、生产制造能力、运营管理能力获得行业大客户认可。

第二，公司在业务发展过程中始终更关注具有较高技术门槛的产品和服务，业务上主要体现在公司具备研发制造多层材料复合精密功能件的优势。公司13层及以上的精密功能件产品占主营业务收入的比例在10%以上，最复杂的量产产品多达18层复合材料结构，拥有较高的技术壁垒。

第三，公司与许多消费电子可比公司一样，也在谋求从消费电子行业拓展至新能源锂电行业。但目前绝大部分可比公司进入新能源锂电行业仍旧是功能件结构件业务，公司则是通过碳纳米管导电

浆料这一新材料业务切入，在跨入新能源锂电行业的同时，产业微笑曲线的价值链提升方面也在寻求更多的可能性。

**3、问题：公司功能件结构件业务与碳纳米管导电浆料业务似乎跨度较大，新材料业务的形成有何发展契机？**

答：公司过去十余年的发展一直有新理想。公司过去在精密功能件业务方面发展势头良好，一个重要原因是公司重视材料应用研究，具备较好的材料选型验证能力。公司早期已设立了完备的材料实验室，该实验室也已获得中国合格评定认可委员会实验室认可证书。功能件业务的迅速发展使得公司积累了丰富的材料数据库及材料应用经验。公司一直在寻求业务机会切入精密功能件产业链更前端的功能性材料领域。

2018年8月，公司设立了瑞泰新材并引入了新材料开发团队，拟发挥石墨烯和碳纳米管材料导热性能，开发功能件上游新材料导热膜产品，用于终端消费电子产品的导热散热组件。研发过程中，公司发现发挥碳纳米管导电性能的导电浆料产品在新能源锂电产业链能发挥关键作用，具有较大的市场空间，亦有利于将精密功能件产品进一步开拓新市场和新客户。因此，公司将碳纳米管导电浆料产品作为重点发展业务，逐步开启在功能件结构件业务与碳纳米管导电浆料业务的双业务布局。

**4、问题：目前公司碳纳米管导电浆料业务是否具备核心竞争力，业务进展到什么程度？**

答：公司碳纳米管导电浆料业务具备核心竞争力，主要体现在：

第一，公司自主设计用于碳纳米管生产的流化床工艺及设备，在满足工业化生产需求的同时实现了温度、压力、气体流量等关键工艺参数的有效控制，最终保证碳纳米管产品的成本、品质及性能的平衡。

第二，碳纳米管产品的制造主要采取化学气相沉积法，其技术关键是催化剂的配方与制备技术。公司自主研发铁、钴、镍基催化剂及相应载体的催化剂制备技术，可以保证公司碳纳米管产品的持续升级。

第三，公司掌握碳纳米管浆料制备全链条核心技术，自主制备分散剂的独特技术。在水分及杂质控制，纯度和导电性的平衡，流变稳定性的调控，多种导电剂的复合已形成综合优势，已成功开发低粘度、高固含、高纯度、耐高电压、高稳定性的水性、油性导电浆料产品。与同型碳纳米管相比，在纯度控制，膜片电阻或电池内阻，大倍率和低温放电性能方面公司生产的碳纳米管产品占优，高温性能相当。

此外，公司在碳纳米管业务方面已取得“一种制备高固含量水性碳纳米管导电浆料的装置”和“油性碳纳米管导电浆料水分测试装置”在内的实用新型专利13项，正在申请的发明专利8项。

碳纳米管导电浆料业务目前仍处于发展起步阶段，2021年销售金额为2,588.18万元，批量供货的主要客户包括多氟多、正力新能(塔菲尔)、鹏辉能源等，目前宁德时代已获得供应商代码，开始少量测试供货；比亚迪已获得供应商代码，完成相关项目中试测试。

产能布局方面，公司子公司东莞瑞泰新材料科技有限公司已在东莞常平建设了碳纳米管导电浆料成熟产线，可基本满足目前业务发展需求。此外，瑞泰新材已与江安县人民政府于2022年4月签订了《江安县年产5000吨碳纳米管和3.6万吨CNT导电浆料投资协议书》及补充协议，在江安县投资建设碳纳米管业务新产能。

#### **5、问题：碳纳米管导电浆料的业务前景如何？**

答：碳纳米管作为新型导电剂，其优势在于导电性能好、添加量少、可提升电池循环寿命、利于电池快充、提高能量密度，亦可改善高镍正极材料以及硅基负极材料二者较差的导电性能。根据GGII的数据，2021年中国碳纳米管导电浆料出货量为7.8万吨，2025年中国碳纳米管导电浆料出货量将突破32万吨，行业正处于高速发展期，前景看好。

此外，碳纳米管在力学、电学、热学等性能方面具备优异表现，行业内也在探索其在导电塑料（提升导电性和结构强度）、芯片、金属基复合材料、润滑油、防腐涂料等多个领域的应用。

#### **6、问题：消费电子业务未来有哪些规划？**

答：消费电子业务方面，公司过去的业务发展有几个特点：

	<p>第一，成为大客户的一级供应商，并且切入到新产品导入的前端，更贴近客户的前端需求和痛点，从客户设计理念开始进行产品的开发设计。</p> <p>第二，更关注具有较高技术门槛的产品和服务，如多层材料复合精密功能件，在取得更高业务壁垒的同时，希望能获得较高的毛利率，而不是一味的拼价格、追求规模。</p> <p>因此，公司消费电子业务未来仍然会向客户的前端需求贴近，向高附加值产品贴近，向更多优质客户的一级供应商定位贴近。具体规划包括：</p> <p>第一，在现有大客户产业链中加大前端需求挖掘，加大北美销售研发中心投入力度，不断加强拓展除平板电脑、笔记本电脑以外的新产品品类。</p> <p>第二，继续更多的关注技术门槛高的业务机会，在加大前端需求挖掘的同时，拓展更多复杂类产品业务，如上游模组类功能件的机会，日韩台美系同行的国产替代类机会等。</p> <p>第三，努力拓展更多新赛道优质客户，未来努力在VR/AR赛道、北美家用储能产品赛道积累优质客户，成为新的优质客户的一级供应商，通过功能件业务和结构件业务的联动发展，获取更多的市场份额。尤其消费电子金属结构件业务，目前体量还比较小，而市场空间很大，未来在新客户拓展方面会加强规划及投入。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022年10月27日</p>