

证券代码：300709

证券简称：精研科技

江苏精研科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input 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 checked="" type="checkbox"/>其他（电话会议）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>中信证券 胡叶倩雯、唐佳 国信证券 胡剑 国盛证券 钟琳 西南证券 徐一丹 中泰证券 张琼 华泰证券 王心怡、陈旭东 华安证券 李元晨、高力洋 海通证券 李轩 浙商证券 石凌宇、周黎萍 银河证券 王森 兴业证券 姚丹丹 侏罗纪资产 孙恺 中金公司 温晗静、曹佳桐 中华联合保险 袁超 奥天奇投资 张顺宗 量化投资 窦长民 衍航投资 庞宇超 博道基金 徐帆 财通证券 吴姣晨、白宇 东方财富证券 邓迪飞 东方证券 江舟 富邦基金 衡攀宇、乔培涛 富国基金 王佳晨 广东民营投资 江湧、唐玉堂 进化论私募 袁月 中大君悦投资 吴季轩 聚力财富 刘帅彬 华西基金 王宁山 嘉实基金 谢泽林 健顺投资 龚宇琼</p>

	<p>第五公理投资 陈乐天</p> <p>民生加银 王悦</p> <p>德邻众福投资 何开放</p> <p>混沌投资 朱宇轩</p> <p>鹤禧私募基金 李峥嵘</p> <p>睿郡资产 张航、刘国星</p> <p>颀臻资产 黄婷</p> <p>前海大千 窦巍、尹川</p> <p>安卓投资 钟平昌</p> <p>前海华杉 廖佳楷</p> <p>中泓汇富 余一奇</p> <p>兴业银行 倪斌</p> <p>玄卜投资 雷刚</p> <p>银华基金 郭磊、王卓立</p> <p>长安基金 刘嘉</p> <p>旌安投资 孔凡熔</p> <p>中炬资产 曹博</p> <p>中信建投证券 秦基栗、林赫涵、王天乐</p> <p>投资者 李梓澎、李书颖、张夏璐、曲芳、黄盼盼、戴超原</p>	<p>九泰基金 赵万隆</p> <p>富泽资产 董博</p> <p>德岳投资 毛以超</p> <p>瞰道资产 顾倩</p> <p>瓴仁私募基金 余高</p> <p>涌乐股权投资 岳雄伟</p> <p>申万菱信 卜忠林</p> <p>前海德承 俞清</p> <p>前海美银 季龙</p> <p>沅相投资 杨宜洋</p> <p>首创证券 何立中</p> <p>易米基金 杨臻</p> <p>翊安投资 张益锋</p> <p>长信基金 孙玥</p> <p>招商银行常州分行 于哲</p> <p>中融鼎（深圳）投资 吴函亮</p> <p>众志汇通资产 刘玉红</p>
时间	2023 年 1 月 15 日	
地点	公司会议室（线上交流）	
上市公司接待人员姓名	<p>董事长、总经理：王明喜先生</p> <p>董事、副总经理、董事会秘书：黄逸超女士</p> <p>传动事业部副总：朱卫东先生</p>	

投资者关系活动
主要内容介绍

管理层发言：

公司 2022 年出现这么大的业绩变化，向各位投资者郑重道歉。

2022 年度公司亏损的原因主要是三个方面：（1）第四季度主营业务 MIM 板块补提存货跌价准备 1 亿元至 1.2 亿元，固定资产减值准备 1.70 亿元至 1.77 亿元。合计影响预计 2.7 亿元至 2.97 亿元。（2）四季度安特信补提存货跌价准备 2,500 万元至 3,000 万元。计提商誉减值准备 2,500 万元至 3,500 万元，合计影响 5,000 万元至 6,500 万元，上述两项减值影响共计 3.2 亿元至 3.62 亿元。（3）排除上述两项计提减值的影响，公司经营层面的业绩也未达预期，从收入端看，年初公司制定的目标是完成销售 30 亿元，实际收入规模和预期差异较大，其中 MIM 板块的收入未达预期是主要因素，尤其是 MIM 主营业务在四季度大幅度下滑，造成了单季度的利润亏损。

具体业务层面，分消费电子板块、安特信、传动业务拓展进行介绍：

1、消费电子板块方面：

从利润端看，2022 年海外大客户的持续降价策略严重影响了公司盈利能力。具体原因公司已经在业绩预告中做了详细的分析和介绍。在本次计提固定资产减值准备的 1.7 亿元至 1.77 亿元设备均为大客户的专用设备；存货跌价准备的 1 亿元至 1.2 亿元存货中，大部分为大客户的呆滞物料和库存，加上项目本身的亏损，合计对公司业绩的影响非常巨大。

2022 年四季度是公司发展的转折点，管理层也开始重新审视大客户供应链的生态环境，反思对大客户的经营战略。从 2023 年开始，管理层将逐步调整经营战略，谨慎决策，谨慎投资：（1）在前沿技术的开发和研究方面，我们会持续保持和客户的合作关系；（2）公司会持续加大对其他客户的开拓力度，包括国内的头部客户和海外的其他客户；（3）会增加对非消费电子行业，包括汽车和医疗行业的开拓和资源的倾斜；（4）大力发展除了 MIM 以外的板块，尤其是传动机构、折叠屏转轴、散热模组、自动化设备等偏向于设计组装的轻资产的业务板块。

2、安特信方面：

2022 年度，安特信在上半年度仍持续亏损。从二季度开始，通过严格执行公司管理层定下的“利润导向”的经营策略，对于亏损项目，经过和客户反复的议价，在确定无法涨价的情况下，果断终止相关业务合作，避免了亏损的进一步扩大。经过持续的业务调整以及内部管控的梳理，在下半年度，安特信经营层面有所好转、实现大幅减亏到盈亏平衡。综合全年来看，安特信经营层面的亏损主要是受上半年度亏损的拖累。目前安特信 2022 年度商誉计提之后剩余整体规模大概在 2,100 万至 3,100 万的规模，库存结构良性，整体开始变得比较良性。

3、传动业务的拓展情况：

公司传动业务包括两大模块：一是折叠屏转轴业务，二是微型精密传动模组业务。

折叠屏转轴模组方面，2022 年度不管是各个机构的折叠屏销售预测数、还是各个品牌方面的实际出货情况，均比 2021 年度增长明显。2023 年度的折叠屏出货预测，从目前咨询机构的预测情况、结合公司已经了解到的信息看，仍然有望继续保持大幅的增长。业务开拓方面，主流安卓系客户，除了现有的量产客户外，已经有其他客户确定合作，预计在 2023 年实现量产出货。其他主流安卓系客户方面，公司都在项目预研和准备中。二线品牌方面，目前看也都在发力折叠屏，有些品牌也已经确定合作。我们认为，品牌方面对于折叠屏的认可度和发力程度还是比较高的，公司持续看好折叠屏的发展空间。

微型精密传动模组方面，公司在 2022 年度，已经进入了扫地机器人头部的企业供应链，包括添可、石头科技、乐生等客户，并在 2022 年已有项目进入量产阶段，产品也从蠕动泵拓展到地刷、行走轮等；还进入了安防摄像头、智能家居等板块。新能源汽车方面，2023 年度预计将有 2 个项目进入量产阶段。未来公司将继续布局医疗方面的微型精密传动件、及工业机器人的微型精密传动件等。

2023 年度，希望能够作为公司的新起点，轻装重新上阵，依照公司的既有战略方针实现转型。

问答环节：

1、从长期看，结合资源分配和未来战略规划，公司想要发展成一个什么样的公司？

答：公司是一家以 MIM 为主营业务的上市公司，公司在行业中、客户群体中都取得了一定的成绩和口碑，也取得了国家工信部颁发的单项冠军，但是目前 MIM 全球市场 200 亿左右的规模，公司从上市以后，一直在寻找新的增长点，也布局了包括传动、散热、安特信以及自动化等业务板块。

从长期来看，公司希望能够向轻资产方向转型，发展成为大市场、重技术、小生产这种“哑铃结构”的公司。这也是我们布局传动、散热等板块的原因。从传动开始，公司已经体验到了设计能力带来的附加值和红利。目前这个战略方向已经清晰，在公司内部定位清楚。

2、公司对于海外大客户合作及市场开拓后续的展望？

答：海外大客户仍将是公司的重要大客户。公司会汲取之前的教训，谨慎决策，决策方面做好量产投资以及风险管控的评估，商务方面谨慎备库、不盲目跟进降价需求，运营方面继续优化、降本增效，并协同客户一起做好降本改善，维护好和客户的战略关系，关注整体盈利水平。同时将继续推进和客户在前沿技术方面的合作和开发。

同时，公司将持续加强市场能力和营销团队建设，未来将大力拓展其他北美客户；尽量配合安卓系客户，争取设计和组装定单。对于设计和组装业务，目前除了传动业务板块外，瑞点一直从事着汽车的塑胶活动结构件的设计和组装业务，安特信一直从事着声学类产品的设计和组装业务，目前广东精研也在 2022 年度成功开拓了相关业务板块，未来公司将适当倾斜资源，从更长期的维度看，整体组装业务的比例有望逐渐提升，成为营收的主要来源，公司收入结构也将同步发生转变。

3、如何看待折叠屏渗透率的提升趋势？

答：公司认为趋势会越来越明显，不管从全球的出货量看，还是从公司掌握的信息看。目前三星应该是整个行业中出货量最大的品牌方，国内品牌方的销量预测在第一代产品发布的时候比较保守，但是随着产品的更新迭代，品牌方的销售预测和增长趋势还是比较乐观的。目前品牌方也在不停的推出新的产品，从长期看，国内品牌方的增长趋势和增长率会比较可观。

4、怎么看待大客户收入的趋势？其他产品是否会受到影响？

答：来自于大客户的需求持续在增加，但是未来公司会更加谨慎对待，尤其是在投资方面，公司将谨慎评估和跟进，同时更加关注业务的盈利能力，对于有盈利空间的项目，我们能争取的还是会去争取。健康的供应链生态是需要商务合作伙伴共同去维护和发展的，公司将本着公平公正公开的态度进行商务积极洽谈、争取合理的商业利益，对于不符合自身利益需求及违背行业健康发展趋势的，公司将坦诚沟通，放弃也是迫不得已的选择。

5、折叠屏铰链的 MIM 零件会被未来其余技术方案替代吗？

答：目前折叠屏转轴对 MIM 业务的需求比较刚性，公司会在技术和生产管控方面持续发力，保持技术方面的领先性，保持竞争优势。目前手机折叠屏转轴，尤其是水滴形态的转轴方案，目前设计的结构和零件仍然比较复杂，而且对于产品零部件的韧性、刚性、重量、可靠性、一致性方面还是要求比较高的，目前看，MIM 件仍然是最适合的工艺，所以折叠屏转轴对于 MIM 件的应用需求还是很确定的。

6、公司在折叠屏铰链的组装方面，竞争优势是什么？

答：虽然铰链组装本身有一定的技术含量，但是最核心的还是在于硬件一致性的管控以及参与设计、测试的能力。在产品的设计过程中，公司能够很好地配合客户的开发并根据已经积累的丰富的 MIM 件生产经验，向客户提供一些设计改进和性能测试的建议，贴近客户的需求。同时，公司在 MIM 件的尺寸、精度方面的优势明显，在组装过程中，也形成一定的竞争优势。

7、公司展望未来在折叠屏方面的收入规划，从 2-3 年甚至更久的维度，怎么看公司未来的收入规划？

答：公司主营业务为 MIM 零部件业务，从 2019 年开始布局了传动和散热两个事业部，主要原因在于，从行业的长期发展看，MIM 的市场空间差不多在 200 亿人民币左右，是一个相对细分的领域，而近几年公司布局的传动和散热业务板块，市场空间远远大于 MIM 的市场空间。虽然截止 2022 年度，公司在传动业务板块的收入占整个营收的比重还比较低，但是未来应该会呈现快速上升的趋势，这也符合公司中远期的规划。也就是说，虽然公司目前主营业务仍然是 MIM 业务，但是其他业务板块如传动、散热的营业收入将逐渐增长，超过 MIM 主营业务，这也是公司的战略布局和长远的目标。

8、微型精密传动业务目前已经切入智能家居板块，据观察这个领域逐渐走向红海，请介绍下公司在该业务板块未来的规划？

答：智能家居业务属于小家电板块，我们认为后续的确会逐渐进入红海。但公司看还是有一定竞争优势的，以公司产品蠕动泵为例，目前产品的精度已经高于行业平均水平，这也是公司能够进入这个行业的原因。未来智能家居板块，公司在项目有盈利的基础上保持一定的收入份额。而在微型精密传动业务的战略布局方面，智能家居板块只是起步环节，战略层面，我们的目标是开拓新能源汽车、医疗、及工业机器人等方向的精密传动零件及模组的业务。目前，公司在这三个方向都已经开始布局，2023 年度，预计会有两个新能源汽车项目开始进入量产。

9、传动在汽车的项目未来的战略，是更看重盈利还是收入规模？

答：汽车对于传动机构的需求比较多，公司目前新进入该业务领域，主要从事的是新型附加值较高的传动机构，譬如新能源汽车中新出现的一些传动结构件，像电动出风口，公司在 2022 年初收购的瑞点精密，有一个成熟产品就是手调节的汽车空调出风口。公司结合传动和瑞点的业务能力，实现了电动执行器的驱动方案，在空调出风口配置电动执行器，可以实现空调出风口的电动调节，目前正在面对客户进行产品推介中。瑞点长期配套汽车类客户，且新能源汽车的产品认证周期会短于传统燃油汽车，这也是传动在拓展汽车项目上比较有利的一个方面。

未来，公司还是会以技术支撑，以利润为导向，在此基础上再去做大收入，不会未来追求收入规模而放弃这个指引，去做一些亏本项目，这不符合我们的战略目标和考量。

10、安卓系的 MIM 产业竞争格局是否可能恶化？

答：公司不这么认为。据我们了解，目前行业的确是发生了一些转变，安卓系客户对 MIM 件的需求在发生重要的变化，特别是转轴件，对于 MIM 件的品质、精度以及一致性等的要求特别高，一些小公司不管是产能还是品质方面应该不能满足客户需求的。

11、此前海外大客户 14PRO 卡槽出问题是否与公司有关？后续与海外大客户的合作展望，有无参与其 MR 产品？

	<p>答：卡槽问题我们不清楚，但肯定跟我们没有关系，因为大客户的卡槽不是用 MIM 技术来做的。</p> <p>客户的其他产品需求，如果评估下来整体盈利水平可以，我们会努力去做好。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 1 月 15 日