

证券代码：301128

证券简称：强瑞技术

深圳市强瑞精密技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中银国际证券 陶波、曹鸿生 东北证券 韩金呈、梁艺 金元证券 黄斌 华金证券 李惠、杨啸 华鑫证券 黎江涛、潘子扬 富荣基金 毛运宏 季胜投资 雷介民 前海联合基金 杜宏笙 恒健远志 周洁 建信理财 俞逸风 同创伟业 林海成 广发基金 姜冬青
时间	2023年5月8日星期一
地点	强瑞技术办公室
上市公司接待人员姓名	总经理：刘刚 董事会秘书、财务总监：游向阳 证券事务代表：傅飞晏 证券事务助理：黄雨

<p>投资者关系 活动主要内容介绍</p>	<p>会议流程：</p> <p>一、播放公司宣传片</p> <p>二、公司简介</p> <p>董秘游向阳先生向各位介绍公司的PPT，并重点讲述公司成立的工艺研究院和技术应用研究中心。</p> <p>其中工艺研究院：配备先进、精良生产和检测设备，借鉴行业先进经验，改良旧工艺，研发新工艺，攻克行业难题，以满足客户越来越高的技术参数要求，从而实现企业的降本增效。</p> <p>技术应用研究中心：抽调公司研发精英，对本行业前瞻性技术进行研究，为企业储备应对市场变幻的技术，满足企业技术更新迭代的需求。</p> <p>三、提问环节</p> <p>公司将会议中投资者所提问题及答复汇总整理如下：</p> <p>1、公司的设备和治具产品占比及治具的应用？</p> <p>答：公司的治具占比一直以来约为60-70%，公司去年设备产品有7000万，液冷测试设备以外的，包括屏幕、耳机、上下料相关测试及生产设备。公司的产品中，在过去几年3C占比较高，约为70-80%，近年来有所下降。</p> <p>预计今年3C相关产品占比下降，设备类产品占比较去年有所增长。</p> <p>治具需要每年更换，类同手机产品。客户产品在型号、功能上的调整会带来定制治具的消耗。设备需要更换的模块较少，治具则需要每批次进行更换。由于公司的产品应客户的保密性要求，往往不能披露客户的具体产品。</p> <p>2、除了3C以外，公司其他哪些方面有所增长？</p> <p>答：就手机终端厂家而言，尽管其消费者业务（主要是手机）大幅下降，但公司与手机终端厂家的合作在逐渐加深，其投入也不降反升。一方面，公司获取的摄像头模组涉及的精密设备及治具订单有所增长。另一方面，公司在手机以外的其他业务，如数字能源领域的高压测试设备、逆变器散热测试设备、服务器液冷测试设备及其他半导体相关产品领域，均获得不错的订单，弥补了3C订单下</p>
---------------------------	--

滑带来的缺口。另外在客户端所涉及到的汽车领域，公司的域控制模组订单也有所增长。

若终端客户在手机端有重大突破对公司而言是正面消息，因3C业务是我们的老强项，预计手机业务能够实现增长，其他合作领域订单也能够维持。

公司与新能源汽车头部厂家的合作也在逐步扩大。公司前期与其的合作主要是在手机代工方面，2022年下半年，开始从3C业务转到汽车相关。公司为新能源汽车头部厂家主要供应包括气密性相关产品、域控模块电性能测试产品、液冷测试解决方案及相关配套的自动上下料线体等。今年预计汽车相关订单较去年有所上升。

3、公司液冷测试设备的主要情况？

答：公司三年前开始涉足液冷测试设备领域。因涉及多项技术要求，比如气密、介质监测、注液、烘干等多段核心功能设备，以及加压循环状态下的设备间的串联所用到精密快速接头和管路等，历经两年多时间投入到服务器头部客户项目开发，直至稳定试制，技术达到可量产程度。目前在液冷测试设备领域，公司是客户的核心供应商。

公司除了向目前的核心客户供货外，也同步在与其他服务器客户如中兴通讯、浪潮等进行技术交流和项目对接。

公司的液冷产品主要应用于客户产品制造过程，属于生产必需制程设备，公司为其提供包括测试在内的整体解决方案。

4、液冷测试设备在产线上的布局情况？

答：首先，公司向客户提供的是整体解决方案，在产线上的应用不仅包括液冷测试设备，还包括前端自动上下料线体、中间环节的夹治具产品等。自动上下料线体、治具均是客户必不可少的生产要素。液冷测试设备在客户产线上的配置，主要根据客户的需求进行配置。公司可以根据客户要求实现一拖二或者一拖多的测试需求。

目前客户向公司采购包括液冷相关多工站设备及整线解决方案。预计客户的单线投入约1800万元左右，其中约1500万设备投入、转运线体、管线配置及配套治具约300万元左右。

5、液冷测试设备的进入门槛？

答：公司一直以来拥有可实现高端进口替代的气密性检测技术，该技术长期应用于公司核心客户的各种气密性测试需求。自其开始布局液冷服务器相关产品后，公司凭借在气密性测试技术与核心客户的长期合作积累，迅速进入其液冷设备领域，与其进行深度共同研发，目前与核心客户保持着紧密的合作。

在公司看来，由于公司向客户提供的是整体解决方案，且在几个核心功能站别都已形成稳定的技术竞争力，其他竞品如果进入产线，会影响产线的整体进度，因此客户粘性较大。

6、公司液冷测试设备的收入情况？

答：公司去年液冷测试设备产品400多万元，但该金额不包括公司为提供液冷测试整体解决方案所配套的其他设备及治具。

7、公司液冷测试设备的发展前景？

答：公司不只做液冷测试设备，还可以提供与之配套的精密高压快速接头、夹治具等产品。公司有做夹治具的基础，因此沉淀的研发能力、制造能力，以及对客户制程的深度理解，构成了比较强的竞争力。此外液冷测试的核心技术如加压气密等，公司可以实现进口替代，因此液冷的整体解决方案也有很强的竞争优势。

此外，液冷测试设备不仅可以应用于服务器生产，还可应用在快速充电桩、充电枪、储能、新能源汽车等产品。核心技术是相通的，公司可以根据需求、适配场景做不同的开发。公司的产品会处于不断迭代的过程。围绕液冷测试展开来讲，市场空间比较大。

8、除了液冷测试设备以外，公司的其他设备产品有哪些？

答：除了液冷测试设备以外，公司在气密性测试，摄像头相关的测试，5轴精密点胶，POGO PIN等相关测试都具备多项技术专利和丰富的交付经验。

9、公司拟收购企业的情况

答：公司拟收购的公司也有服务器相关的，包括给数字能源客户提供散热器产品等。公司积累了很多优质客户，公司通过收购，可以与标的公司相辅相成形成协同效益。

公司的收购事项仍在商议中，公司会积极推进相关事项。

10、一季度收入的增长是什么原因？

	<p>答：公司一季度的液冷测试设备金额较小，目前还没有大量增长。公司第一季度打样、量产对比往年有所增长，但对比公司的季节性波动符合行业特点。公司行业的季节性波动，往往一季度和四季度打样较多，二三季度是订单增长期。</p> <p>11、股权激励的打算</p> <p>答：公司虽然第一期股权激励目标未能达成，但公司仍然对未来是有信心的。</p> <p>12、去年营收增长，业绩下滑的原因？</p> <p>答：公司以前集中资源做手机，手机下滑后，其他相关产品的需求有所上升，相应加大固定资产、场地、人力等投入，包括开拓新客户的销售、研发投入都导致公司业绩有所下滑。</p> <p>13、下游客户的手机终端量的提前节奏？跟手机量还是产线数量相关。</p> <p>答：客户一般不会一次性把产线投完，一般先试投产。公司的量主要是根据客户线体准备的数量决定的。一般提前1-1.5个月。公司能够保证产品交付，一般夹治具交付时间7-10天，设备交付时间10-20天。</p> <p>14、公司补锂设备的进展？</p> <p>答：公司目前补锂技术成熟，但跟客户沟通之后认为目前市场还不够成熟，因此公司暂未对该项目增加投入。</p>
附件清单	<p>1、 承诺函</p> <p>2、 活动记录表签字页</p>
日期	2023年5月8日