

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：2023-004

投资者关系活动类别	<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）
参与单位名称及人员姓名	摩根大通 刘叶 厦门普尔 左奕韦 青岛金光紫金 李润泽 宁涌富私募 黄盼盼 山西证券 薛溲天 中泓汇富资产 余一奇 睿郡资产 张航 前海旭鑫资产 李凌飞 兴业证券 李晓康 牛乎资产 徐磊 长盛基金 汤其勇 中债信用增进投资 张彬 中世鼎基金 王吉鹏 中信证券 唐佳 中邮证券 王达婷 西南证券 徐一丹 民生证券 吕天赐、匡人雷 平安基金 季清斌 华创证券 高远、黄子宸 汇丰前海证券 苏增慧 嘉实基金 谢泽林、彭民 金股证券投资咨询 曹志平 中大君悦投资 宋俊尧、曲芳 鸿运私募基金 张丽青 光大证券 焦倩 国融基金管理 陈晓晨 东海证券 张晶磊 方正证券投资 邓迪飞 龙城英才创业 巢文勇 大家资产管理 徐博

	<p>安徽明泽投资 王子妍 财通证券 唐迪炀、黄梦龙</p> <p>首创证券 王松华 中泰证券 张琼、杨婧一、李硕文</p> <p>投资者 夏迦楠</p>
时间	2023 年 8 月 29 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>传动业务负责人：朱卫东先生</p> <p>散热业务负责人：王可人女士</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>管理层发言：</p> <p>公司 2023 年半年度经营情况分析：</p> <p>公司 2023 年上半年的具体经营情况及业绩变动原因，已经在公司半年度报告第三节的“具体经营情况”和“主营业务分析”两个地方做了详细分析，在这里主要给大家介绍一下经营环比情况和各业务板块发展情况。</p> <p>2023 年第二季度公司实现营收规模 4.81 亿元，较第一季度增长 59.48%；第二季度实现归母净利润 671 万元，而第一季度归母净利润仅为-4,332 万元。环比来看，不管是 MIM、传动、散热、还是汽车塑胶件产品，营收规模均较第一季度快速增长，第二季度公司整体盈利水平也有明显改善。</p> <p>所以今年上半年，主要亏损其实是发生在一季度，公司二季度情况已经在好转。公司上半年共实现营业收入 7.82 亿元，实现归母净利润 -3,661 万元。</p> <p>各业务板块发展情况：</p> <p>（1）MIM 板块：</p> <p>2022 年底，我们经历了海外大客户的业务变动、公司也计提了大额减值准备，导致巨幅亏损。同时，公司管理层也一直在反思和调整。从今年初开始，我们果断采取措施，进行人员的精简、运营效率的提高，想方设法提高产品良率水平，加强成本控制、进行降本。</p> <p>同时公司逐步调整业务结构，在对海外大客户的依赖降低的同时，其他大客户的业务也在向好，包括韩国大客户和国内另一家头部手机品牌客户，我们仍然是他们最主要的 MIM 件供应商。上半年虽然收入规模由于各种客观因素没有恢复到去年同期水平，但是 MIM 板块的毛利率维持了去年同期水平。</p> <p>消费电子行业的季节性明显，一般来说三季度是新品发布的高峰期，也是行业的旺季，公司的产能利用率也会是全年的最高峰，四季度主要看当年度新品发布后的市场反应，一般来说和三季度相比有所回落。但整体来看，我们对 MIM 业务的后续发展还是很有信心的。</p>

(2) 传动板块:

传动的铰链业务方面,除了2022年量产的大客户外,我们又成功进入了其他的头部安卓系客户的铰链资源池、也已经有项目在上半年开始量产、有些正在新项目的预研中。在2022年合作过的大客户在近期发布的新品,我们也是作为主要供应商参与其中。我们在生产组装过程的管控很到位,良率和方案设计能力也不错,客户对我们也是比较认可的。可以说,对于折叠屏业务,各大品牌厂商还是很有信心的,也都在不断的推出新品,这对行业、对我们来说是利好。

电机+齿轮箱业务方面,公司目前的微电机紧密传动组件主要应用在扫地机器人、智慧电视、安防等智慧家居类产品方面,另外在汽车传动组件方面,今年也已经有项目落地、实现零到一的突破。预计下半年公司传动板块会有更多项目落地。未来,我们将依托扫地机器人等项目作为发展的基本盘,向新能源汽车、医疗、机器人领域去拓展。

(3) 散热板块:

目前,我们散热板块,已经具备了VC、热管、风冷模组、液冷模组的量产能力、并积累了量产经验。而且经过去年的布局和研发,今年上半年散热的产品结构已经发生了调整,风冷模组和液冷模组已经成为散热主要的收入来源。

而且模组方面,除了正在量产的边缘计算的液冷模组、5G基站上的风冷模组之外,目前我们正在配合储能、充电桩等行业的客户进行产品的开发和打样送样,正常等到通过客户认证,会开始批量。未来,我们还是会沿着既定的发展战略,聚焦芯片类、新能源类、储能类、高功率光源类、医疗类及数据中心开展散热业务,相信不久的将来,公司散热板块会取得快速发展。

整体来看,传动、散热两大板块,虽然目前体量还不十分巨大,但是胜在赛道宽、应用场景广泛、市场需求不断扩容,随着新项目的逐步落地,这两个板块在收入贡献及盈利方面,有望快速增长,占公司整体收入比重也将逐步提升。

(4) 精密塑胶板块(主要是瑞点):

2023年上半年的业绩同比下滑主要是抗原相关产品需求大幅下滑,产能利用率出现下滑;另外今年上半年瑞点生产运营场地搬迁,也对产能利用情况产生了一定影响。

面对市场变化带来的压力,瑞点管理层梳理发展思路,确定了发挥在汽车活动功能件方面的优势、深耕汽车行业的战略。今年上半年以来,瑞点持续通过人员精简、项目技改、供应链管理等措施进行降本,同时加强了对Tier1主机厂客户的开发、并配合客户进行新品的开发,后续通过客户验证后将逐步会有新项目落地开始量产。目前已经取得了包括比亚迪、奇瑞、吉利、长城、某知名新能源汽车主机厂的一级供应商的认证,部分已经有产品定点、开始交付,部分正在配合客户开发、试样中。另外,在乘用车之外,我们也在积极配合商用车主机厂进行开发。同时,随着年中瑞点搬迁的完成,生产制程和产能利用情况也已经恢复正常。

瑞点主要产品包括杯托、门拉手、空调出风口等活动机构件,这些产品目前都有电动化、智能化的趋势,这些电动活动机构正是公司传动

业务主攻的地方，也是我们的优势所在。瑞点和传动相配合，可以快速拓展电动汽车内饰业务。

(5) 终端产品板块（主要是安特信）：

虽然今年上半年收入下滑，但是整体毛利率由负转正、提升明显，安特信的利润导向的经营策略成效初步显现。目前看，安特信今年已经搬迁和广东精研到一起办公，固定成本有望再做压缩。同时，安特信以原股东为主的技术团队的能力，客户还是非常认可的，对于一些技术难度较高的项目，安特信在项目的导入、转化和开发成功率比较有优势，所以后续还是会坚持以技术为支撑、以盈利能力为导向的发展策略。

总结：

2022 年是公司历史上比较特殊的一年，海外大客户相关的变动影响到现在也没有完全消除。但从今年上半年、尤其是第二季度的情况来看，整体正在逐渐好转的过程中，MIM 板块业务格局重新建构、传动散热两个相对轻资产板块快速发展、其他板块的经营逐步向好。虽然消费电子行业的季节性波动、国内的经济形势等还是会带来一定的不确定性和潜在风险，但我们还是愿意保持创业心态和奋斗精神，做出一些成绩。

问答环节：

1、折叠屏市场需求和行业发展情况？

答：各位投资人对手机铰链这块的发展还是比较关注、关心的。结合近几年的折叠屏手机市场发展情况、各折叠屏手机品牌终端公布的销售数据、权威机构的报告来看，折叠屏手机未来几年将处于高速发展期。但从量方面来讲，离直板智能手机还是有一定的距离。目前安卓系主流的品牌厂商基本都有推出 2-3 款折叠屏手机，并且每年都要进行迭代，而设计方案主要集中在内折，包括上下内折和左右内折。未来随着折叠屏手机技术的不断迭代成熟，并叠加其价格的持续下探，有望带动折叠屏手机放量。从公司角度来看，我们也将持续推进降本增效，提高产品良率，并叠加 MIM 业务的优势，切入更多的折叠屏手机机型和品牌客户。

2、公司在各类铰链方案方面是否都有参与或技术储备，不同类型方案价值量是多少？

答：上下内折、左右内折、外折这几种折叠屏铰链形态公司都有相关项目研发或量产，掌握的相关技术已经较为成熟，并叠加我们 MIM 业务的优势，目前我们在转轴产品质量、组装良率、生产效率和经验等方面都是有优势的。各方案对比来讲，外折方案虽然价值量最高，但只有少部分客户会有需求，主流方案还是内折方案。

3、铰链业务上半年的拓展情况以及下半年的需求和订单情况？

答：公司去年已为全球安卓系手机某头部品牌成功量产折叠屏铰链产品，该客户今年的下一代产品我们也在量产当中。其他客户方面，我们今年已经在为另外一个安卓系头部品牌客户开始量产铰链产品了。

下半年来看，我们会有两款折叠屏铰链进入量产，另外有三款已进入研发阶段，主要是为明年发布的产品做准备。

4、公司产品类别“传动、散热类组件及其他”的营收规模同比增长16.82%，可以拆开看一下传动和散热分别的增长情况吗？

答：因为“传动、散热类组件及其他”占公司总体的营收规模比重还比较小，所以本次报告期尚未呈现拆开后的相关板块数据。传动板块营收规模增长比例还是很高的，散热板块虽然营收规模增长不明显，但因其产品结构已逐步调整为散热模组方案为主，毛利率水平是有所提升的。

5、市场对转轴的预期是比较乐观的，但是在量提升的过程中，品牌厂是否会对供应链提出降价的要求？我们是否有遇到这类问题？

答：从行业的发展看，折叠手机的行业如果出现爆发式的增长，价格很可能是往下走的，品牌方也可能采取降价促销量的方式增加销售量，相应的压力也会传导给供应链，要求降价。但产品是否有降价空间，本质上取决于技术的成熟度、生产的效率、以及规模和良率。

首先，经过前几年的探索，终端品牌的技术方案逐渐趋于成熟，并开始在新品上有所延续。这样子对于产业链来说，其实是好事，规模效应能够逐步体现出来。我们也可以开始引入半自动及自动化设，提高生产效率。其次，如果折叠手机出现爆发式增长，对于其中的MIM零件的需求也会明显增加，公司的MIM零部件业务也会因为规模效应显现而受益。

总的来看，精研传动在转轴行业已经有比较长时间的积累和技术沉淀，加上公司本身在MIM件方面有很强的竞争力，所以我们转轴业务的竞争优势也是比较明显的。如果转轴需求快速提升的话，对我们也是发展的机遇。

6、公司后期的散热业务主要是由新设立的精研热能子公司开拓？还是母公司？

答：散热的业务后期都会转移到精研热能子公司来开展。

7、公司今年散热业务的规划是什么样的？其中液冷的贡献会有多少？

答：热能对散热业务的规划是一主三辅：以液冷方向为主，以热管，均温板和其他散热模组产品为辅，同时开发新能源，储能，医疗，激光（投影，电视）等业务；其中液冷产品的贡献应该会超过一半以上。

8、公司2023年上半年的存货减值准备较高的原因？公司下半年会存在像去年年底一样的大额减值准备吗？

答：第一，2023年上半年度，公司根据《企业会计准则》和公司会计政策的相关规定，对存货进行了减值测试，根据测试结果，基于谨慎性原则，计提了相应的减值准备，具体内容可以查看公司在巨潮资讯网披露的《关于计提信用减值和资产减值准备的公告》（公告编号：2023-057）。第二，目前我们尚未看到下半年会存在大规模计提减值准

	<p>备的迹象，目前看今年全年像去年那样大规模计提减值准备的可能性较低。</p> <p>9、海外大客户今年还合作吗？</p> <p>答：海外大客户我们一直在持续合作当中，只是因为去年有部分项目进行了设计变更，这部分项目不再有后续订单，同时我们对海外大客户项目的应对策略会做一些调整，但是我和海外大客户的一些新项目还在合作开发，下半年新项目也是正常量产的。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年8月29日