

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：2023-005

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	安信证券 盛晓君 点石汇鑫 李世杰 彬元资本 陈海亮 创金合信基金 王鑫 淳厚基金 廖辰轩、钟臻 大家资产 徐博 东北证券 武芄睿、凌展翔 德邦证券 卢大炜 方正证券 邓迪飞 富国基金 王佳晨 瑞民私募 黄鹏 国金证券 丁彦文、刘妍雪 国融基金 陈晓晨 国信证券 胡剑 海富通基金 范庭芳 峰辰私募 卢坚荣 弈宸私募 陆培知 灏霖投资 王若擎 泓德基金 孟焱毅 华安证券 李元晨 华创证券 高远、黄子宸 华福证券 赵心怡、魏征宇 华富基金 薛辉蓉 银峰投资 马行川 汇泉基金 陈苏 惠升基金 彭柏文 嘉实基金 彭民 第五公理投资 郭雷雨 金鹰基金 方超 昆仑健康保险 周志鹏

摩根大通 刘叶	摩根基金 李昂
摩根士丹利 李子扬	青岛金光紫金 李润泽
博笃投资 叶秉喜	翀云私募 俞海海
崇山投资 廖思颖	丰仓股权投资 路永光
宁涌富私募 黄盼盼	牛乎资产管理 郭秋莲
盘京投资 王莉	申银万国证券 杨海晏、金陵
同犇投资 林烈雄	新传奇私募 周雪
煜德投资 王秀平	上海证券 杨蕴帆
侏罗纪资产 孙恺、张则斌	丞毅投资 胡亚男
尚诚资产 黄向前	中泓汇富资产 余一奇
鑫然投资 庄惋笙	盛钧私募 童胜
顺泮资产 邓永明	天弘基金 申宗航
万和证券 赵维卿	西部证券 牛先智、梁艺
西藏东财基金 李惠	信达证券 李一凡、郭一江
壹拾资产 钱纪廷	翊安（上海）投资 张益锋
银华基金 王卓立	于是资本 陈卫
粤民投私募 陈泰诚	长安基金 刘嘉
长江证券 蔡少东	长信基金 何增华
招商证券资产 吴彤	致合（杭州）资产 张创
中信证券 唐佳	中信建投 乔磊、汪洁
中银国际证券 李倩倩	中邮证券 王达婷
众安在线财产保险 徐赛	朱雀基金 胡小骏
金科投资 荣富志、刘宇	西南证券 徐一丹
中泰证券 张琼、谷嘉熙、李硕文	投资者 夏迦楠

时间	2023 年 10 月 28 日
地点	公司会议室（线上交流）
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书：黄逸超女士 证券事务代表：王涛女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>管理层发言：</p> <p>公司 2023 年第三季度经营情况分析：</p> <p>1、业绩情况</p> <p>公司第三季度实现营收 8.43 亿，比上年同期下降了 12.91%；实现归母净利润 1.53 亿，比上年同期增长了 25.10%；实现扣非后净利润 1.57 亿，比上年同期增长了 32.33%。从利润角度来看，是历史上最好的一个季度。</p> <p>今年前三季度累计，公司实现了营业收入 16.26 亿，实现归母净利润 1.17 亿，扣非后净利润 1.10 亿。</p> <p>2、业绩变动原因分析</p> <p>（1）收入端：今年前三季度，公司收入有所下滑，较上年同期减少 17.44%；主要因为三个方面：</p> <p>①海外大客户部分项目工艺变更，部分项目终止；②瑞点医疗件销量减少；③安特信由收入导向转变为利润导向、收入下滑。</p> <p>（2）但整体盈利能力明显回升。</p> <p>环比来看，主要是由于各大终端品牌一般会集中在第三季度做新品的发布，公司今年的季节性较明显；公司处于消费电子产业链偏上游的位置，产品需求在第三季度会比较旺盛，第三季度的产能利用率也会处于全年最高的水平；各个业务板块，包括 MIM、传动、散热、瑞点汽车、广东精研等，营收方面都环比有一定的增长。</p> <p>同比来看，主要是因为：①公司严格遵守既定的策略，整体更加关注投资回报情况，必要的时候会策略性的减少一些负毛利的产品接单。②去年公司的开发和运营团队组织架构做了较大调整，运营能力有所提升。这两方面在大部分的板块，包括金属板块、瑞点、安特信在内都有体现。</p> <p>3、重点业务的变化及进展</p> <p>（1）海外大客户：</p> <p>今年的新项目在三季度已经上量，但是受去年底产品设变的影响，今年来自于海外大客户的销售额会有所降低。</p> <p>但海外大客户是我们当下和未来最重要的战略客户之一。而精研仍然是行业内技术和产能的龙头，我们会积极发挥公司在这两方面的优势，目前我们也在积极配合大客户开发一些前沿的新项目。</p> <p>（2）折叠屏转轴类业务：</p> <p>我们的战略是：积极卡位手机终端品牌客户，努力开拓转轴组装业务。我们折叠屏业务，以 MIM 零件或者铰链组件两大类产品，基本上在主流的品牌都有布局和卡位。同时折叠屏市场的增长明显，未来</p>

来自于折叠屏手机的收入规模及空间将会由终端品牌的增量和我们在品牌的渗透程度决定。

4、其他业务板块的近况

(1) 瑞点：

对比去年，今年医疗件的减少对瑞点的营收带来了较大的影响。同时，瑞点的汽车业务在一定程度上受到了今年汽车行业的不景气因素影响。但到目前为止，今年瑞点的整体的经营状况逐季度在提升。

今年瑞点的管理层进行了方向调整，着眼于瑞点在汽车行业的积累，着重加强了汽车专业化运营能力。目前瑞点管理层正在按照年初的设想，持续加强内部管控，压缩成本，包括直接和间接人员的精简、压低存货周转率等。目前能够看到，瑞点的汽车塑胶件产品，经过战略调整和加强内部管控，经营情况逐步回升。

(2) 散热：

公司散热业务聚焦液冷方向，以技术为支撑，着重挖掘客户端的新产品、新项目和新增需求。

目前在现有的边缘计算的液冷产品基础上，正积极配合储能、充电桩、服务器等方向的客户进行开发。散热产品单价一般远高于手机零部件，虽然验证的过程可能有快有慢，但是一旦产品顺利验证通过，有望快速进入量产。

(3) 传动的电机及齿轮箱板块：

我们主要做客户的新项目、新产品和新增需求。以扫地机器人为例，公司目前的产品对比传统产品，结构方面更复杂、性能要求更高，譬如以前抹布只能快速旋转，但新品可能会要求抹布能够伸出来去擦拭缝隙或者角落，其中的控制机构就比传统控制模组更复杂。

后续的拓展方向：□汽车内饰活动件的执行器，如车载播放器的旋转机构、电动空调出风口执行器、电动后备箱的执行器；□机器人，譬如服务机器人或医疗机器人相关的传动产品头部摆动、手部摆动等；□工业控制方向；④医疗如吻合器等。

5、公司长期发展规划及展望

从长期来看，公司在原有的 MIM 业务基础之上，正在坚持布局第二和第三增长曲线。

公司主营 MIM 零部件业务，处于消费电子行业产业链的上游，受行业和客户的影响较大，季节性明显。一直以来，公司也在积极探索，希望通过内部培育和外延并购的方式，往组件、乃至整机的方向延伸。

目前，公司在板块上布局了金属、塑胶、传动、散热、整机 ODM 几大板块，专注于突破有设计难度，技术含量的产品，并在几大板块间形成联动效应。

品类方面，我们在传统的手机领域之外，积极布局了未来具有增长潜力的消费终端产品。如新能源汽车，折叠屏手机，可穿戴设备，服务机器人，咖啡机，美妆镜，吹风机等。

截至目前为止，精研不是一家平台型公司，我们的优势和长项在于技术研发和创新，在于我们真诚、踏实的企业文化；同时，我们也具备良好的客户群体。

我们更长远的愿景是，把精研的技术，通过有技术含量的精密金

属、塑胶、传动组件、散热组件、及产品 ODM 的能力，为客户提供一站式的服务，最终融入人们的生活。

问答环节：

1、去年海外大客户工艺变更涉及哪些产品？整个消费电子行业是否存在 MIM 应用在减少的迹象？

答：去年工艺变更的主要是手机后摄支架的 MIM 件，因为客户的产品设计发生变化，工艺技术也做了相应调整，这种变化和调整在消费电子领域是很常见的事情，在一定程度上会导致单机 MIM 件的增减变动。

但是总体来讲，MIM、CNC、冲压等工艺技术是有互补、替代以及相辅相成的关系，采用哪种工艺技术主要取决于客户的设计思路和方案的选择。从长期来看，MIM 在智能手机里面的应用主要集中在几个方面，一方面是在折叠屏手机里面会有广泛的应用。折叠屏手机的转轴的零件设计复杂程度和精度要求都比较高，MIM 工艺可以很好的满足产品需求。另一方面，直板智能手机中，MIM 之前主要集中应用于内部结构件的制造，未来有希望随着钛合金类 MIM 件如钛合金中框的应用拓展，不断拓展 MIM 在智能手机外观件中的应用。最后，MIM 件的应用情况其实会根据各大品牌客户的方案设计有所变动，但总体的 MIM 件由于较高的设计自由度、快速大批量产能力、相对较低的成本等优势，未来的应用渗透率有希望增加。

2、折叠屏业务收入情况以及客户端的拓展情况？

答：在折叠屏手机上，我们的战略是：积极卡位各大手机终端客户，努力开拓转轴组装业务。近两年来讲，折叠屏业务相关的收入在占公司整体收入的比重其实是逐年提升的。公司折叠屏业务的收入主要来源于两个部分，一部分是转轴用的 MIM 零件，客户涉及大部分比较知名的终端品牌，随着终端客户销量的增加我们也会受益。另一部分是折叠屏铰链组件，今年已经有两个客户的项目在量产，还有一个客户也已经完成送样认证。

3、转轴用 MIM 零件和折叠屏铰链的价值量差异？相关业务的产能储备如何？

答：相对而言，折叠屏铰链的价值量会高于转轴用 MIM 零件，其中折叠屏铰链的价值量主要取决于客户方案的复杂程度，复杂程度更高的相对来说价值量更高。

关于产能方面，转轴用 MIM 零件和折叠屏铰链组件所用到的设备其实差异很大，转轴用 MIM 零件的生产设备主要是模具、注塑成型机、烧结设备以及后处理设备，这些设备是通用的 MIM 工艺的设备，目前精研的 MIM 件产能应该是同行业中最靠前的；折叠屏铰链组件的生产设备更多的是一些生产流水线和测试设备，产能相对有弹性，完全可以做到配合客户需求来安排产能。

4、转轴用 MIM 零件和折叠屏铰链的毛利率、盈利能力差异？

答：转轴用 MIM 零件和折叠屏铰链组件，一个是零件，一个是组件，这两者之间的盈利能力不太具有可比性。转轴用 MIM 零件的成本更多是和工艺制造流程以及设备相关，而折叠屏铰链组装更多是看组装的良率。但也有一些共通的地方，比如前期的投资规模、产品单价、产品复杂程度以及产品需求的量级，这些因素都会对盈利能力有影响。

5、钛合金产品采用 MIM 工艺或 3D 打印工艺，在成本、技术难度上的差异？

答：钛合金的 MIM 工艺及 3D 打印技术我们都有一定的布局和技术储备。总体上来讲，我们认为 3D 打印技术在生产结构复杂、多种类、小批量的消费电子类产品方面更有成本优势，因为 3D 打印不需要开模具，在生产定制化或者小批量的产品时会比较灵活、有成本优势，如果在批量很大的情况下，3D 打印的成本和效率就没有优势了。一般情况下，MIM 工艺会更适合大批量的快速生产复杂结构的产品。

另外，在大部分情况下，在生产复杂结构的产品时，3D 打印往往需要结合 CNC 工艺，因为 3D 打印的精度相对 MIM 工艺较低，这就会导致 3D 打印产品后续的 CNC 工艺成本较高，而钛合金因为金属属性原因，很难采用 CNC 工艺来加工。而 MIM 工艺相对 3D 打印技术来说，在产品的精度方面是有明显优势的，尤其是采用 MIM 工艺来达成对钛合金产品形状、精度等方面的要求，会更有成本优势。

6、公司产品在海外大客户中的占比情况？

答：总体来讲，海外大客户大部分的终端产品里面我们都有在供货，但我们产品更多的是集中在智能手机里面，因为智能手机里面用到的零件相对比较复杂，价值量也相对更高一些，并且手机的销量也比较高。

7、对于投入新技术可能产生的的资本开支，公司是如何看的？

答：我们理解其实资本开支分两个方面，一方面是共用的资本开支，比如连续炉等，这些是可以多个项目共用的；另一方面是专用设备，为项目开发的定制化设备，在这方面的投资上我们可能会有更多维的考量和权衡。

所以，我们如果在确定了未来的发展方向和趋势后，对于一些必要的共用设备的资本开支还是会去投入的，我们也愿意去投资我们长期看好的新技术领域。但比如 CNC 这种传统工艺的共用设备投资我们也不太会去做，因为我们内部已经具备相关产能，而且还可以开发供应商保障产能。

另外，对于传动业务和散热业务，我们都是以前端的技术开发为切入点，更多的在做整体的方案设计和组装，这部分资本开支和 MIM 业务相比还是较轻量化的。

8、公司后续的产能利用率情况？

答：总体上来讲，我们一般在第三季度的产能利用率最高，因为下游客户需求量较高，基本上满产。其他季度的产能利用率会相对低一

些，其中第一季度属于研发期，第二季度取决于客户的上量爬坡的节奏，四季度要看客户新品的销量情况。

9、安卓系手机的生命周期相对较短，请问相关产品的盈利水平？

答：目前的手机产品主要是传统智能直板手机和折叠屏手机。市场上直板手机竞争还是较为激烈的。我们更多的布局在折叠屏手机，终端品牌客户也是将折叠屏手机作旗舰机来布局，定位比较高端，并且折叠屏手机的铰链结构比较复杂，用到的零件整体也是结构复杂、要求比较高的。而产品价格一般是跟结构的复杂程度、精密程度有比较强的关联，盈利能力也会和产品的需求情况以及复杂程度有很大的关系。

10、公司折叠屏铰链业务的资本开支以及组装良率如何？

答：折叠屏铰链业务的资本开支主要体现在组装流水线和自动化设备以及检测设备方面，这些设备相对于公司 MIM 业务的设备来讲还是比较轻量化的。而组装良率其实和产品设计的复杂程度高度相关，目前一些品牌客户的铰链设计方案复杂性很高，所以各品牌之间的铰链组装良率也会有差异，并不完全取决于铰链的供应商。

11、目前折叠屏手机转轴方案的趋势？

答：我们认为应该是水滴，主要是因为折痕问题的解决，除了屏幕本身，铰链的设计其实很大程度上也会决定折痕的深浅，从目前现有的技术路线看，水滴方案下的屏幕折痕相对轻微。

12、各类型折叠屏铰链的价值量大概是多少？

答：基于商务保密原因，不方便给大家透露具体方案的价值量。相对来讲，铰链设计的复杂程度越高，价值量越高；一般水滴屏铰链会高于 U 型铰链的价值量，左右折方案会高于上下折方案的价值量。

13、公司明年折叠屏铰链业务量的展望？

答：未来折叠屏相关的业务规模，我们认为会由终端品牌的增量和我们在品牌的渗透程度决定。明年的业务情况一方面会取决于我们今年的整体供货情况的表现，这个我们很有信心，并且希望能够逐步成为各终端品牌的主力供应商。另一方面，终端客户的销量的增长量也会决定我们的业务量。我们认为品牌方是坚定看好折叠屏的，而且过去的几年，折叠屏的屏幕和铰链的技术也是日渐完善和成熟，机身逐渐减重，软件生态逐渐完善，用户接受程度在不断提高，未来应该会逐步放量。

14、2024-2025 年折叠屏手机的价格是否会持续下探，以及对铰链组装的影响？

答：我们认为价格还是有下探可能性的。从近年来终端客户发布的产品来看，折叠屏手机产品在升级但价格未上涨，甚至会下降，也是为了折叠屏手机价格能够不断提高渗透率。同时，伴随着折叠屏手

	<p>机方案设计的成熟，品牌商在前端投入的研发、宣传等压力在降低，另外屏幕、铰链、组装等技术的成熟，供应链的成本也在降低，所以具备价格的下探空间。</p> <p>对于供应链而言，随着铰链技术的成熟，开发成本会相对稳定，组装良率也会不断提升，而终端品牌折叠屏产品的渗透率提升带来量的增加，能够进一步分摊我们的成本，也会给降本带来空间。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 10 月 28 日