

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：2023-003

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"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名 （按首字母排序）	北京弈衡私募基金 博时基金 创金合信基金 德邦证券 第一创业证券 东北证券研究所 光大证券研究所 广发基金 国泰基金 国信证券 华西基金 华鑫电车 金田基金 聚龙投资合伙人 聚龙投资合伙人 明时投资 摩根士丹利基金 彭朝晖 南华基金 平安基金 人保资产 山西证券研究所 上海复胜资管 申万宏源 深圳汇富兴业基金 深圳前海岳瀚资管 生命保险 西南自营 信达澳亚 幸福阶乘（香港） 盈峰资本 永赢基金 中商产业 中信保诚 中信证券研究部
时间	2023年11月7日星期二
地点	强瑞技术办公室
上市公司接待人员姓名	总经理：刘刚 国信证券：钟宏 技术总监：左文广 三焯科技总经理：黄海波 董事会秘书、财务总监：游向阳 证券事务代表：傅飞晏

投资者关系  
活动主要内容  
介绍

会议流程:

- 一、播放公司宣传片
- 二、公司简介
- 三、提问环节

公司将会议中投资者所提问题及答复汇总整理如下:

**1、公司的主要产品及客户占比?**

答: 公司主营为非标定制化的检测用治具及设备产品、工装组装用治具及设备、热管理散热器产品以及精密零部件等。目前国内手机终端头部企业的业务约占30%左右, 此外, 立讯精密、富士康、荣耀、国内智能汽车龙头企业均为公司的重要核心客户。

**2、公司与客户绑定的优势?**

答: 公司在保证产品品质的基础上, 小批量、快速交付的供应特色与客户的柔性定制十分契合, 治具产品优势较为明显

国内手机终端头部企业方面, 公司多年来一直与国内手机终端头部企业保持紧密的合作关系, 持续对其加大投资力度, 深入其研发设计, 始终与其保持一致性。公司从终端业务, 拓展到车载业务, 储能, 服务器业务均有增长。此外, 国内手机终端头部企业现在更倾向于寻找战略合作供应商, 共同抵御市场变化。

**3、公司的散热器产品主要应用领域?**

答: 公司的散热器产品主要是新收购的三焯、维玺子公司在承接。主要应用于ICT、计算业务和能源业务, 智能汽车也在持续拓展。三焯的热管理产品分散应用于数字能源有限公司的各个业务板块。三焯的散热器目前主要还是以风冷为主, 液冷仍在起步阶段, 需求量还没传统风冷大。

特种散热器与普通散热器主要体现在工艺上的区别。对于不需要焊接、导热管等配件的是普通散热器, 风冷或液冷散热器都属于特种散热器。

三焯是7月份才完成的收购, 目前能够并进来的订单数量较少, 产值的贡献要在明年才能体现。

**4、公司在国内手机终端头部企业热管理供应商中的优势?**

答: 国内手机终端头部企业的热管理供应商有6家, 三焯是主要的内资供应商。同时三焯也是超聚变公司的主要内资供应商。由

于国内手机终端头部企业对国产替代十分重视，强瑞技术将帮助三焯一起，共同提升三焯热管理在国内手机终端头部企业的占比。一方面将加大成熟产品的产能投资，另一方面强瑞技术将助力三焯加大研发投入，开发新产品。公司希望通过强瑞技术的平台，与三焯的业务产生协同效应，实现快速增长。

#### **5、公司的液冷测试设备的优势及订单情况？**

答：公司的液冷测试设备是配合国内手机终端头部企业共同进行开发的产品，短期内有一定的技术壁垒。公司的液冷整体方案经验证过后，已有其他客户慕名而来，且公司已给中兴供应液冷相关线体。

由于液冷概念是近年来比较新的概念，市场暂未完全放开，因此公司的相关设备订单还没有实现较大订单，但公司预计未来下游客户可能会有较大增长。

#### **6、公司的汽车业务相关产品有哪些？**

答：域控制模组是公司的智能汽车相关业务。主要针对控制器的性能测试、气密性测试等。公司目前在车载市场的主要为国内手机终端头部企业主导新能源汽车及国内智能汽车龙头企业。

公司近年也拓展了国内智能汽车龙头企业公司的组装产线，预计近年国内智能汽车龙头企业的增长较大。

#### **7、毛利率下降的原因？**

答：一方面，由于近两年大量增加了研发投入，公司配合国内手机终端头部企业进行了大量投资。另一方面，公司在其他客户的市场开拓方面也加大力度，打样试产较多，导致毛利率下降。

#### **8、公司的产能是否充足？**

答：公司的产能是能够及时得到扩充的，公司通常都会提前做好产能配置，以随时应对客户的订单增加，除深圳为据点辐射珠三角外，公司在华东也有进行产能投资。

由于公司的客户都是各个行业的龙头，公司会在尽可能谨慎的前提下，稳健的拓展各个方面的业务，保证产能充足的同时，不盲目扩张。

#### **9、公司是否为机器人、无人机提供散热？**

答：目前还没有相关客户，技术上没有壁垒，会抓住机遇拓展

	<p>客户。</p> <p><b>10、公司未来的发展方向？</b></p> <p>答：在产品方面：（1）精密治具是公司已有的传统优势，公司将继续保持稳健增长，治具类产品是辅助自动化生产必不可少的产品，预估未来10年内不会有较大的技术替代；（2）针对与电子通讯、新能源汽车、服务器等相关的新设备，公司将继续加大拓展客户的力度，将产品在国内智能汽车龙头企业上的优势延伸到其他客户；（3）针对散热器产品端，公司将借助自身的定制优势，配合三烨、维玺进一步加大研发和产能投入。</p> <p>在客户方面：公司近年来在客户开拓做的比较足，主要聚焦几个核心行业的核心客户。在公司的产品和交付获得大客户的持续认可后，公司的品牌可以更快得推广到其他品牌中。</p> <p>此外，为了应对国内手机终端头部企业和其他领域的持续发展，公司做了相应的储备，包括配合研发设立工艺研究院，为芯片相关的新技术、新工艺进行技术储备。</p>
附件清单	参会承诺函
日期	2023年11月7日