

证券代码：301196

证券简称：唯科科技

厦门唯科模塑科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-007

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	路博迈基金：谢楠
时间	2024年12月5日下午
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、副总经理：罗建文 证券事务代表：魏贞
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、提问交流环节</p> <p>问题 1：公司近两年销售增长较快的主要原因是什么？</p> <p>回复：公司这两年销售增长主要来源于新能源板块和时尚小家电板块。新能源板块是从 2022 年初上市后开始投入资源、切入赛道，2023 年销售额由 2022 年的不足 3000 万元迅速放量到 1.6 亿元，今年前三季度销售额达 2.4 亿元。时尚小家电板块 2022 年、2023 年和今年前三季度销售额分别为 2.1 亿元、3.8 亿元和 4.3 亿元。</p> <p>问题 2：公司主要为新能源汽车提供什么产品？</p> <p>回复：公司目前主要为新能源车提供动力电池隔板、盖板等注塑件，电容器塑料壳、铜排及内部注塑结构件、零组件等。</p> <p>问题 3：时尚小家电板块增长快速的核心竞争力在哪里？</p> <p>回复：时尚小家电板块增长快速的核心竞争力在于公司拥有较为完整的一体化制造平台产业链，从产品设计→模具设计→模具制作→注塑件生产→产品组装，甚至 PCB 板、喷涂产线等均有配套生产。完整的产业链不仅会让整体加工生产成本较低，性价比较高；还能加快</p>

产品落地速度，缩短生产周期，满足健康家电产品更新迭代速度快的要求。

问题 4：与 2021 年相比，公司各个板块收入占比发生较大变化，请问公司是否在进行结构化转型？

回复：公司业务特点是小批量多品种及多元化的业务领域范围，如公司业务涉及汽车、家电、家居、电子、医疗等多个行业，多行业业务往往会有替代作用，如某行业处于下行周期时，另一行业又能复苏上来补充。所以造成各板块收入占比发生较大变化主要还是受各行业影响，不是公司刻意进行结构化转型的结果。而且这种小批量多品种及多元化的业务模式不仅会给公司带来较高的毛利率，而且抗行业周期涨跌，使公司收入保持稳定上升的状态。

问题 5：大宗商品原材料价格的下降会不会造成公司毛利率的增厚？

回复：公司原材料用的主要是工程塑料和模具特种钢，其价格波动比较小。

另公司产品价格与原材料价格的相关度较高，产品定价总体采取成本加成的方法，同时兼顾产品工艺难度等因素。当客观因素发生变化（如：原材料采购价格发生巨幅变化等），严重影响一方的利益时，公司或者客户会启动价格协商机制，调整订单价格，所以总体的毛利率变动幅度不会太大。

问题 6：公司目前并购更关注哪些方向？

回复：公司目前并购更关注公司产业下游产业链，重点关注汽车零部件总成一级供应商领域、小家电领域等。如今并购六条出来，公司也将考虑跨界并购，寻找有一定壁垒且利润率较高的并购标的。公司对并购投资不仅考虑产业布局，同时一般也要求标的为要有一定利润的成熟企业。

问题 7：收购宇科的原因？宇科主要产品是什么？

回复：收购宇科的原因：（1）客户资源：宇科是部分头部新能源主机厂的一级供应商，通过并购宇科，实现集团逐步由二级供应商向一级供应商发展；（2）技术能力：宇科是国内最早开发量产模内装饰技术的企业之一；目前也在进行模内电子开发，该技术可广泛应用于汽车内饰，如中控面板、氛围灯等智能表面，其技术含量高，对应价值量也高。

宇科主营业务是注塑件的生产与销售，集中在汽车、医疗板块。医疗板块主要生产牙科产品、医疗护具等。

	<p>问题 8：公司现金流情况良好，对未来 2 年的分红有规划吗？</p> <p>回复：公司分红率逐年提高，2023 年度分红率高达 67%。公司将根据经营情况，增加分红频次，提高分红率，与投资者共享公司发展成果。</p> <p>问题 9：健康家电产品占公司收入比重大，是否担心后续美国加关税等问题对健康家电板块经营造成影响？</p> <p>回复：公司已提前布局德国、墨西哥、马来西亚、越南等海外生产基地，可以支持贴近客户交付；另公司与海外客户主要是以 FOB 贸易模式进行交易，FOB 模式下的海运费和关税主要由客户承担，故关税的上涨对公司目前的影响较小。但关税的上涨可能会对未来订单、新项目等产生影响，故公司仍将时刻关注国际形势变化，根据客户需求设计多样的跨境服务方案，稳步推进公司海外业务发展。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 12 月 7 日</p>