

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：2025-001

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	南方基金：范佳璐 招商证券：朱艺晴、翁奕婷
时间	2025年1月8日上午
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、介绍公司基本情况</p> <p>唯科科技专业从事于精密注塑模具的研发、设计、制造和销售业务，并拓展至注塑件以及健康产品的生产和销售业务，已发展成为“模塑一体化”规模生产企业，致力为汽车、医疗、电子、工业用品等制造企业提供优质的产品与服务。公司通过多年的生产实践，已经掌握了精密注塑模具设计和制造以及注塑成型的核心关键技术，积累了丰富的生产实践经验，同时公司直接或间接为全球 500 强企业客户提供产品解决方案和最终产品。</p> <p>自成立以来，公司始终以精密注塑模具为核心业务，在做大做强核心业务的同时，积极拓展产业链条，将业务延伸至下游的注塑件、组件和健康小家电等总成产品领域。为加强与国际先进水平接轨，实施制造和服务本地化策略，2018 年公司在德国建设海外生产基地，开启全球化经营布局；自 2019 年起公司开始在马来西亚、墨西哥、美国、新加坡、越南等地建设生产基地及营销服务网点，全球化经营布局进一步扩张。通过多年创新发展，公司已进入“多样化产品组合、多元化应用领域、全球化市场布局”的全面发展阶段并成长为规模较大的模塑一体化高新技术企业。</p>

唯科专注以技术创新驱动企业成长,唯科集团目前拥有专利超 500 项(其中已授权发明专利 27 项),先后被评为“中国精密注塑模具重点骨干企业”、“高新技术企业”、“国家企业技术中心”、“国家级专精特新‘小巨人’企业”等荣誉,现已成为国内领先、国际知名的精密注塑模具企业之一。

二、提问交流环节

问题 1: 公司毛利率相较于其他同行业公司较高的原因?

回复: 公司盈利能力较强的原因: (1) 技术领先: 技术领先不仅体现在产品精密度上,还体现在产品生产交付周期、贴近市场服务等方面; (2) 多品种、小批量: 公司主要做的是定制化、小批量精密结构件产品,这类产品毛利率相对较高; (3) 客户优质: 公司销售以外销为主,很多是如全球 500 强企业之类的大型知名企业,这类企业在价格和回款上都会有个合理的空间,他们希望供应商能一起共同成长。

问题 2: 注塑业务的高毛利率能否维持? 如何看待未来公司毛利率的走势?

回复: 公司的产品策略和综合竞争优势可以保证公司相对较高的毛利率水平,但随着产品结构调整、国内市场份额的扩大及全球内卷化趋势,公司毛利率呈现缓慢下滑趋势。未来,公司将加大力度拓展具有较高技术门槛和品牌能力的优质客户。

问题 3: 时尚小家电板块增长快速的核心竞争力在哪里?

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: 公司与客户的粘性如何? 是不是只要进入客户的供应商体系,一般是不会被轻易挤掉?

回复: 在汽车、医疗等生命周期较长的领域,由于体系认证周期较长、同产品系列技术诀窍配合性较高,客户重新选择替代供应商成本较高;在时尚小家电领域,公司在品质、全产业链生产周期和性价比上都具备较强优势;整体而言,公司与客户的粘性较高。

问题 5: 公司内外销占比及海外销售各地区份额占比如何?

	<p>回复：2024 年前三季度公司外销占比接近 42%，但实际应该是 60% 以上。因为有部分销售实质外销，但统计是内销。如国外客户在境内设立子公司，公司先销售给客户在境内设立的子公司，再由该客户境内子公司销售至境外。</p> <p>公司外销主要是销往北美、欧洲和亚洲，份额占比分别为 29%、30% 和 39%。</p> <p>问题 6：目前公司产能利用如何？如何提高产能利用率？</p> <p>回复：公司随着新建产能陆续投入使用，产能紧张情况已得到较大缓解。未来，公司会继续通过开拓新用户、拓展新领域、争取新项目等多种方式提升产能利用率。</p> <p>问题 7：2025 年的利润增长目标是多少？哪个领域是拓展的重点？</p> <p>回复：公司 2025 年净利润目标为同比增长 20%，这也是员工股权激励计划的业绩目标。</p> <p>公司会继续将寿命周期较长的汽车领域和具有较高技术门槛和品牌能力的优质客户作为战略发展的重点，公司在内生拓展的同时，将积极寻找合适的并购标的。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2025 年 1 月 9 日</p>