

证券代码：301326

证券简称：捷邦科技

捷邦精密科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☒分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称	中信证券；中信建投证券；中庚基金；信达澳银；尚诚资产；猎投资本；亘泰投资；泾溪投资；浦银安盛；南华基金；华鑫证券；华美国际；国泰海通证券；国寿安保基金；国海证券；工银瑞信基金；东吴基金；东方证券；东北证券；诚朴资产；禹田资本；泓澄投资。 (以上排名不分先后)
时间	2025年4月28日
地点	电话会议
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书、副总经理 李统龙 财务总监 潘昕
投资者关系活动 主要内容介绍	一、介绍公司基本情况 捷邦科技是一家以苹果产业链精密功能件及结构件起家的高新技术企业，公司围绕“成为客户信任的精密智造与新材料应用综合解决方案提供商”的发展定位，以先进精密制造与新材料研发为核心能力，持续在消费电子领域与新能源电池领域耕耘。 在消费电子领域，公司产品主要为精密功能件及结构件。 在该领域，公司具有苹果、亚马逊、SONOS、谷歌等知名消费电子终端客户的供应商代码，公司产品由客户指定交付给富士康、精元电脑、比亚迪、广达集团、向隆电子及立讯精密等知名制造服务商或组件生产商，产品最终应用于上述知名终端品牌厂商的笔记本及一体机电脑、平板电脑、智能家居等消费电子产品。 在新能源电池领域，公司产品主要为碳纳米管导电浆料。公司碳

	纳米管导电浆料主要作为新型导电剂应用于锂电池电极片制备，用以提高锂电池的能量密度及循环寿命。导电浆料是锂电池电芯制备过程的关键辅材，公司掌握碳纳米管导电浆料制备全链条核心技术，自主制备分散剂的独特技术。 在该领域，公司具有宁德时代、比亚迪、亿纬锂能、孚能科技、正力新能、鹏辉能源、多氟多等知名锂电池终端客户的供应商代码，产品最终应用于动力锂电池电芯、储能锂电池电芯、低速车锂电池电芯等领域。 回顾2024年年报财务数据，公司就以下四点进行重点报告。 （1）同比大幅减亏。 2024年度，公司实现营业总收入79,280.52万元，同比增长16.90%，归属于上市公司股东的净利润为-1,934.85万元，扣除股份支付费用后归属上市公司股东的净利润为-1,234.96万元，较上年同期亏损大幅度收窄，如剔除股份支付费用及一次性计提的资产减值损失，公司已基本实现扭亏为盈。同时，公司经营活动产生的现金流量净额为正，经营活动运营效率良好。 （2）毛利率有所提升。 由于收入增长同时公司主动调整产品结构，公司毛利率从2023年21.57%增加至2024年26.74%，毛利率稳定在一个比较健康的水平。 （3）新材料业务稳步增长。 由于加强了新材料业务产品开发力度及量产交付投入，公司碳纳米管导电浆料业务2024年收入较2023年同比增加140.13%，预计2025年依然能保持稳健增长。 （4）业务布局有所突破。 在传统功能件结构件领域，公司新增了Meta、Joby等知名客户供应商代码，开始进入新客户下一代产品的开发导入过程。在模组制造领域，公司发挥在圆刀模切和金属冲压工艺的技术优势，在报告期内开始布局CCS产品，完成了团队搭建，并逐步进行设备投入，实现了产业链延伸。在新材料业务领域，公司积极布局了应用于固态电池的碳纳米管产品，目前已向部分客户提供样品进行测试；同时，在碳纳米管导电浆料产品的基础上新增高比表炭黑产品线，满足锂电池大客
--	--

	户多样化的导电材料需求。在散热业务方面，为了加快公司热管理产品的发展以及实现公司进入大客户手机产业链的战略布局，公司在报告期内启动了对赛诺高德的收购工作。截止目前公司已经持有赛诺高德 49.90%的股权。未来随着赛诺高德大客户项目的顺利量产，公司的盈利能力将进一步提升。 2025年一季度，公司营业收入与去年同期基本持平，亏损方面略有扩大，一季度归母净利润亏损1,124.45万元，较去年同期增加亏损616.65万元，一方面系股份支付费用300.25万元影响导致，另一方面系上述提及的新业务布局带来的研发、销售费用有所提升。但值得关注的是，一季度公司毛利率实际上是比去年有所提升的，从23.47%增加至24.28%。公司认为一季度的亏损不影响公司全年实现盈利能力进一步提升的信心。 二、提问环节 问题1：就市场关注的赛诺高德股权收购事项，请公司展开介绍其业务情况及进展。 答：公司已于2025年3月底披露了相关进展公告。目前公司已取得赛诺高德49.90%的股权，并已完成相关工商变更登记手续。部分股东持有的赛诺高德1.10%股权交割尚需办理国有资产交易相关手续，目前正常推进中。该部分股东持有的赛诺高德1.10%股权交割手续未办理完毕不会影响赛诺高德纳入公司合并报表范围。公司在2025年4月开展了相关的整合工作，目前赛诺高德已纳入公司合并报表范围。 此外，赛诺高德与大客户的合作项目推进顺利，推进情况与预期相符，预计将在2025年第三季度有一定的业绩释放。 问题2：请详细介绍赛诺高德蚀刻工艺的技术优势/技术壁垒，其在大客户端的重要程度，以及大客户在选择供应商时的相关考虑。 答：以往大客户可能更多地关注冲压、CNC等金属加工制程，目前正逐渐提升对金属蚀刻加工工艺的重视程度，相关的产品应用也逐渐增加。而赛诺高德是首批进入大客户蚀刻加工供应链的企业，并且由于蚀刻加工需要在化工园区进行，同时生产企业需有较强的污水处理能力并取得相关资质，具有一定的制造及产能壁垒；另外，蚀刻工艺涉及化学药水的配比、稳定性保持等化学材料相关Know-How，具
--	--

	有较高的技术门槛。因此，公司认为赛诺高德的蚀刻工艺是具备护城河的。在客户需求与应用不断提升的情况下，公司对这部分的业务布局和未来增长充满信心。 问题3：在新材料领域的布局，公司如何应对行业较“卷”的情况。 答：目前锂电新材料行业确实出现了价格方面比较“卷”的情况。公司高度关注产品技术门槛及新技术的应用趋势。在单价比较高的产品领域，公司目前已布局应用于固态电池的碳纳米管产品，已向部分客户提供样品进行测试。同时，公司加大了同为锂电导电材料的高比表炭黑产品的市场投入。高比表炭黑相对于传统炭黑导电性能更强，生产难度相对较大，目前终端客户主要以进口为主，毛利率相对较高，有较大的国产替代需求。公司高比表炭黑产品已有量产交付案例，但目前该产品能否全面实现国产替代尚存不确定性，公司正加紧技术攻关及加大相关投入。 问题4：请介绍公司集成母排CCS业务布局情况，核心优势及未来规划。 集成母排CCS属于新能源电池的重要的关键部件之一，业务空间广阔，公司拥有众多新能源锂电大客户的供应商代码，在客户资源方面具有一定的优势。 产品方面，目前CCS重要组成部分信号采集组件现呈现出由FPC向FCC转移的趋势，处于技术和产品换代的关键节点，在产品迭代的过程中可拥有更好切入该领域的机会，同时对于新产品来说毛利率会有较高的提升空间，公司认为目前是比较好的切入时间点。 技术方面，采用FCC信号采集组件的CCS在生产的过程中需要使用到圆刀模切工艺和金属冲压工艺，相关工艺与公司精密功能件和结构件使用的工艺一致，公司布局CCS产品可发挥相关技术优势。 目前公司通过捷邦新能子公司布局CCS产品，已有相关产品推出，但总体处于起步阶段，相关产品在客户导入方面仍存在不确定性。 问题5：请介绍公司在散热业务方面的考虑，未来的规划布局。 随着云计算、人工智能、大数据等高新技术的快速发展，相关终
--	--

	端设备散热需求也日益高涨。收购赛诺高德是公司在散热方面的重要布局，主要是配合大客户在消费电子领域，如手机、电脑类等超薄VC方面的产品进行布局。同时，公司一直高度重视散热产品的发展趋势，液冷散热模组业务正是公司正布局拓展的方向之一，公司目前正与某北美客户开展产品导入工作，因涉及相关客户在研产品的保密信息，目前暂时无法提供具体的项目细节及明确的量产时间表。 问题6：针对目前的关税情况，请介绍公司未来的产能布局考量。 答：公司一直在关注相关的关税政策，目前仍无法完全明确关税政策对公司经营的影响。但由于公司处于产业链的中上游，目前受影响程度较小。对于相关的关税成本压力是否会转移至供应链端，或者是否会导致终端产品价格上涨，从而影响终端的产品出货量，公司暂时是保持谨慎乐观的态度。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单 (如有)	无
日期	2025年4月29日