

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：2023-003

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司精研科技 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 5 月 16 日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：王明喜先生 董事、董事会秘书、副总经理：黄逸超女士 独立董事：王普查先生 副总经理、财务总监：杨剑先生 保荐代表人：陈胜可先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2023 年 5 月 16 日（星期二）下午 15:00-17:00 在全景网举办 2022 年度业绩说明会，本次业绩说明会采用网络远程的方式举行，业绩说明会问答环节主要内容如下： <b>1、2022 年 Q3 时还净利 1.5 亿多，为何年度净利突然就亏 2 亿多了？是什么导致的？谢谢！</b> 答：投资者您好，2022 年度公司盈利水平较上一年度明显下滑，主要影响因素如下：1、2022 年度，受外部环境、国内外

宏观经济环境变动影响，全球消费疲软，终端客户需求不及预期，部分客户出现了砍单甚至项目取消的情况，合并影响了公司整体销售规模，导致主营业务的全年收入水平不及预期，单位固定成本偏高，从而影响利润水平。

2、海外大客户的产品毛利率水平下滑明显。报告期内，尤其是三季度以来，行业竞争剧烈，频繁竞价后产品单价降幅明显，短期内运营效率提升幅度和速度难以弥补。同时，客户以价格定份额，历次竞价后订单份额随之变动，订单的持续性及稳定性存在不确定性。加上受宏观经济环境影响、客户需求走弱、部分项目减量，相关项目在供应链产能过剩的情况下，竞争进一步加剧，影响了公司主营业务的收入规模和盈利水平。此外，报告期末，受海外大客户需求波动、客户降价、以及设计变更等因素的影响，公司重新审视客户供应链的生态环境，对部分项目的专项设备、产品及原材料库存计提大额减值准备 28,364.81 万元。

3、2022 年，安特信的经营策略由“规模导向”转变为“利润导向”，下半年经营情况开始好转，但全年累计净利润仍大幅亏损。安特信通过采取动态项目管理，对于亏损业务且经和客户协商后无法提价的，终止相关业务合作，导致相关项目存货出现减值迹象。根据《企业会计准则》的要求，安特信对于相关客户的存货进行全面清查，计提存货跌价准备 2,631.92 万元。

4、根据对安特信未来经营业绩、盈利能力的分析，评估与商誉相关资产组可收回金额低于其账面价值，出现进一步商誉减值迹象，计提本次收购形成的无形资产减值准备 733.87 万元、商誉减值准备 2,196.92 万元。以上因素综合影响，导致公司在

2022 年底出现大幅亏损。感谢您对公司的关注。

**2、苹果 mr 有参与？**

答：您好，感谢您对公司的关注。公司部分客户的保密协议/条款禁止公司披露客户名称及业务情况，敬请广大投资者谅解、注意投资风险、谨慎决策。

**3、A 客户占主营收入比例多少？主要提供什么产品给 A 客户？**

答：2022 年度，A 客户仍为公司主要大客户。销售给 A 客户的主要产品为智能手机类、可穿戴设备类 MIM 产品。

**4、请问贵司目前订单情况，相比一季度消费电子回暖，经营情况是否好转？**

答：投资者您好，公司产品主要应用于消费电子行业，消费电子产品的需求受新品发布周期、节假日及居民消费习惯的影响，呈现出一定的季节性，上游零部件供应商的产品销售也随之受到影响，全年波峰波谷明显，下半年的销量通常高于上半年，产能在全年分布不均，产能利用率在下半年通常显著优于上半年。同时个别终端客户产品景气度的情况也会对部分时期销量及产能利用率造成明显影响。公司经营业绩情况敬请关注公司后续定期报告。

**5、你好，关于新项目上马的日程表。精研有折叠屏转轴组装的生产线，还有散热生产装备，以前的报表当中都说要上马了。请问具体的新项目投产日程，以及相关的产量。**

答：目前，公司已经为折叠屏手机安卓系头部客户供应手机转轴（铰链）用 MIM 件、手机转轴（铰链），并向市场证明了

我们的能力。散热方面，公司散热部品主要为液冷模组、液冷板、风冷模组等，以及模组子件热管、VC 等自制品，具备散热系统方案设计、仿真及开发能力。但目前公司折叠屏转轴及散热相关业务占公司总营业收入比重相对较小。敬请投资者注意风险，理性决策。

**6、请问贵公司服务器散热产品的是否已量产？**

答：目前来看，我们散热产品主要应用还是在边缘计算和基站等领域，部分项目已经量产。公司散热板块的营业收入规模目前占公司营业收入比重相对较小，敬请广大投资者注意投资风险，理性决策。

**7、鉴于 2022 年业绩滑铁卢，贵公司在 2023 年营收规划是多少？或者近五年希望公司成为多少市值的公司？6 大板块最看好哪一个？当前低端供应链都往东南亚转移，贵公司定位技术性公司，着重体现在哪几个方面竞争优势？**

答：投资者您好，感谢您对公司的关注。①2023 年，公司各业务板块均制定了年度经营目标，并严格与年度考核挂钩，但基于信息披露规则，在这里不方便告知广大投资者。②公司也非常希望能够成长为高市值的企业，但这个过程肯定不是一蹴而就的。③公司已确定了以 MIM 业务为基础，大力发展传动（电机+齿轮箱模组、折叠屏转轴）、散热模组、自动化设备等偏向于设计组装的轻资产业务板块的战略方针，未来将更加注重传动、散热等轻资产业务板块的发展，但战略方针的落地实施尚需一定的时间周期，敬请广大投资者耐心等待，持续关注，谨慎投资。目前公司已将传动、散热业务板块作为独立核

算的子公司，并将适当倾斜资源，助力相关业务板块的发展。

④公司深耕 MIM 行业十余年，并从公司上市以后，一直在寻找新的增长点，布局了包括传动、散热、安特信以及自动化等业务板块，同时也在文化组织、客户资源、技术研发、全制程管控、快速响应等方面形成了公司的核心竞争优势。⑤面对逆全球化背景下的供应链外迁风险，公司将积极开拓国内客户和客户需求，并加大传动（电机+齿轮箱模组、折叠屏转轴）、散热模组、自动化设备等业务板块的发展，拓宽公司产品应用领域，改善公司产品结构和客户结构。同时，公司不排除在东南亚地区寻找适合公司未来发展的地方进行建厂的可能性，从而保持对海外客户的支持力度、保证客户粘性。

**8、公司是否有芯片级液冷技术储备？对于公司近期股价大幅下跌，公司是否有措施稳定股价？**

答：投资者您好，①公司散热部品主要为液冷模组、液冷板、风冷模组等，以及模组子件热管、VC 等自制品，具备散热系统方案设计、仿真及开发能力。公司在液冷赛道有所布局和储备，但公司的战略方向是以技术方案切入，而非价格和产能，因此需要和客户进行多轮技术交流和样品试制，项目开发周期较长。在此特别提示各位投资人：任何客户前期送样和形成规模销售对公司的业绩影响存在本质差别，且从打样到量产需要时间，并存在不能进入量产的风险，敬请投资人谨慎区分信息、谨慎决策、切勿过早透支预期。②二级市场短期股价波动受到国际形势、行业波动等多方面因素影响，但从长期看，更多的是基于企业的基本面。公司将根据年初制度的经营计划着力深

化成本控制，大力发展传动、散热等业务板块，提升研发竞争力，努力提升公司整体经营水平，但 2023 年宏观经济形势仍然面临一定的挑战，具有不确定性，同时股价在短期内可能受到公司历史业绩、二级市场多方面因素的影响，因此股价大幅波动仍存在一定的可能性，敬请广大投资者关注上述因素，注意风险，谨慎投资。

**9、精研科技的前几大股东持股比例并不是很高，实际上正是大量的股民在持有。公司对于目前与深圳方面的诉讼有什么预期？胜诉后有没有可能有力提升今年的业绩，是否有进一步的资产整合计划？**

答：公司掌握的证据已悉数提交法院，将严格按司法程序开展诉讼活动。如收到相关诉讼进展信息，公司将按信披规定予以公告。

**10、①请问管理层，在设立散热子公司后，是否会把传动与散热事业部中的散热业务及业绩统一放到散热子公司中。②目前散热产品业务是否有海外客户。**

答：投资者您好，①公司目前已完成控股子公司江苏精研热能管理有限公司的注册登记手续，并领取了常州市钟楼区行政审批局颁发的《营业执照》，后期将作为独立核算的子公司，专门从事散热业务。②公司散热部品主要为液冷模组、液冷板、风冷模组等，以及模组子件热管、VC 等自制品，具备散热系统方案设计、仿真及开发能力，公司散热板块的营业收入规模目前占公司营业收入比重相对较小。公司与部分客户的保密协议/条款禁止公司披露客户名称及业务情况，敬请广大投资者

谅解并注意投资风险。

**11、您好，很多投资者担心退市问题，贵公司能否就退市风险具体说明？**

答：投资者您好，根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2023年修订）》关于财务类强制退市的相关规定，当上市公司出现下列情形之一的，深交所对其股票交易实施退市风险警示：（一）最近一个会计年度经审计的净利润为负值且营业收入低于1亿元，或追溯重述后最近一个会计年度净利润为负值且营业收入低于1亿元；（二）最近一个会计年度经审计的期末净资产为负值，或追溯重述后最近一个会计年度期末净资产为负值；（三）最近一个会计年度的财务会计报告被出具无法表示意见或者否定意见的审计报告；（四）中国证监会行政处罚决定表明公司已披露的最近一个会计年度财务报告存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，导致该年度相关财务指标实际已触及本款第一项、第二项情形；（五）深交所认定的其他情形。公司目前均不触及上述情形。

**12、①公司之前考虑的可转债融资计划，目前有怎样新的考虑？②公司是否欢迎中小投资者来贵行实地调研与高管互动，如近期有调研需求的话，采取何种方式与董秘或证代预约。**

答：（1）感谢您对公司的关注，公司目前暂无再融资计划。  
（2）公司设有证券部，如投资者对公司有相关问题或有调研的需求，欢迎致电公司投资者专线：0519-69890866。

**13、公司有未来战略规划吗？谢谢。**

答：投资者您好，鉴于海外大客户的需求下滑、供应链管理策

略的变化等因素对公司 2022 年业务情况的影响，公司重新审视行业和大客户供应链的生态环境，拟逐步调整公司整体经营策略，谨慎决策，谨慎投资。首先，公司确定了以 MIM 业务为基础，大力发展传动（电机+齿轮箱模组、折叠屏转轴）、散热模组、自动化设备等偏向于设计组装的轻资产业务板块的战略方针，拟通过行业和业务的多元化发展提高公司整体的抗风险能力。其次，公司将以消费电子行业为基础，大力拓展现有业务板块在其他非消费电子行业的应用，包括依托公司的传动、散热、精密塑胶等业务板块向汽车（尤其是新能源汽车）、智能家居、机器人、通信、储能及数据中心等行业拓展。再者，公司将持续优化客户结构和客户关系，加大对其他客户的开拓力度，包括消费电子领域的国内头部客户和海外的其他客户、汽车及智能家居等非消费电子领域的国内外知名品牌客户。对于海外大客户，未来仍将是公司的重要大客户。但在合作策略上，公司在决策方面将加强量产投资以及风险管控的评估，商务方面谨慎备库、不盲目跟进降价需求，运营方面继续优化、降本增效，并协同客户一起做好降本改善，维护和客户的战略关系，关注整体盈利水平。同时，公司也将积极推进和海外大客户在前沿技术方面的合作和开发。最后，公司将努力平衡国内外市场，加大对国内市场的开拓力度，大力开发国内客户和客户需求，在国内外客户方面的资源分配做适当调整，提升对国内市场的开拓力度，提升公司国内客户的收入规模比重。

**14、请问董事长，年报巨额计提亏损就很意外，但一季报又巨亏市场明显不接受，如果原主业保持这个状态，明年就可以退**



**市了，请详细介绍一下公司如何应对？**

答：公司主营业务 MIM 业务处于消费电子行业的上游，受宏观经济环境、终端客户需求等多重因素的影响，目前看 2023 年宏观经济形势仍然面临挑战、具有一定程度的不确定性。面对这个问题，公司已确定采取积极措施、逐步调整公司整体经营策略，确定了以 MIM 业务为基础，大力发展传动（电机+齿轮箱模组、折叠屏转轴）、散热模组、自动化设备等偏向于设计组装的轻资产业务板块的战略方针，拟通过行业和业务的多元化发展提高公司整体的抗风险能力，并积极推进实施公司 2023 年度经营计划。从长期看，公司会努力降低相关因素的长期影响，并通过行业和业务的多元化发展来减少相关因素带来的风险，以保证公司的长期持续经营能力。

**15、请问安特信公司目前的运作情况？今年有营收目标么？**

答：投资者您好，安特信 2023 年将继续坚持“利润导向”的经营策略，争取扭亏为盈，具体经营情况敬请关注公司后续定期公告。

**16、贵公司近期公告要成立子公司，请问是出于什么目的，是要开展公司主营业务之外的新业务吗？**

答：投资者您好，公司是将原有的散热事业部独立出来，设立控股子公司江苏精研热能管理有限公司，开展的业务主要为散热模组类产品。我们希望能够摆脱客户“精研是专业的 MIM 公司，散热是外行”的印象，打造专业的精研热能名片。未来，我们的规划是聚焦芯片类、新能源类、储能类、高功率光源类等方向开展散热业务。

**17、贵公司成立独立子公司 专注于散热领域，公告里王总也以个人身份进行了出资，是否极大看好未来 AI 芯片散热的业务发展？能否展开讲讲，感恩。**

答：公司现已确定了以 MIM 业务为基础，大力发展传动（电机+齿轮箱模组、折叠屏转轴）、散热模组、自动化设备等偏向于设计组装的轻资产业务板块的战略方针。公司的散热产品主要为液冷模组、液冷板、风冷模组等，以及模组子件热管、VC 等自制品。目前，散热板块的营业收入规模占公司营业收入的比重仍相对较低。同时，尽管公司在该赛道有所布局和储备，但公司的战略方向是以技术方案切入，而非价格和产能，因此需要和客户进行多轮技术交流和样品试制，项目开发周期较长。敬请广大投资者注意投资风险，理性决策。

**18、二季度业绩会转盈吗？**

答：您好，关于公司二季度的经营情况，请关注后续公告。感谢您对公司的关注。

**19、请问公司今年有没有打算分红？**

答：投资者您好，公司已召开董事会、监事会，审议通过了《关于公司 2022 年度利润分配方案的议案》。根据中国证券监督管理委员会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》等有关规定及《公司章程》的相关规定，公司当年实现的可分配利润为负，综合考虑公司当前业务发展情况，为满足公司后续日常经营发展开拓对资金的需求，保障公司中长期发展战略的顺利实施，实现公司持续、稳定、健康发展，从而更好地维护

全体股东的长远利益，董事会拟定 2022 年度不派发现金红利，不送红股，不以资本公积金转增股本。公司 2022 年度利润分配方案尚需 2022 年度股东大会审议通过。

**20、精研科技怎么看数据中心散热未来的发展？**

答：数据中心是当今互联网时代不可或缺的一部分，也是人工智能时代实现大数据处理和应用的基础设施。由于数据中心需要长时间持续运行，会产生大量的热量，需要进行大规模的散热和热管理。因此，随着人工智能和大数据的不断发展，数据中心散热的未来发展可能表现出以下几个特点：1. 高效的散热技术将越来越受到重视；2. 数据中心散热将趋向智能化和自适应，以提高能效、降低能耗；3. 综合散热管理系统将成为趋势。这些新的要求为散热行业企业提供了新的机遇，需要在技术创新、服务和解决方案等方面不断优化和提升，以适应行业的变化。

**21、公司传动业务今年主要客户有哪些？**

答：您好，公司传动业务主要客户集中在安卓系手机品牌客户以及智能家居客户，请关注公司后续定期报告，感谢您对公司的关注。

**22、折叠屏手机相关订单怎么样？**

答：投资者您好，公司 2022 年已为全球安卓系手机某头部品牌成功量产折叠屏铰链产品，该客户今年的下一代产品我们也在积极配合当中。其他客户方面，我们今年已经在为另外一个安卓系头部品牌客户开始量产铰链产品了，另外有两个客户的项目有望在今年下半年或者明年起量，具体业务经营情况敬请

关注公司后续定期报告，请广大投资者注意投资风险，理性决策。

**23、请问董事长，公司年报披露的液冷具有创新性，为啥没什么市场份额？介绍一下公司成立热管公司的前景规划？**

答：投资者您好。①公司在散热赛道有所布局和储备，但公司的战略方向是以技术方案切入，而非价格和产能，因此需要和客户进行多轮技术交流和样品试制，项目开发周期较长，公司各类散热项目正处于不同的阶段，公司正在积极推进中。但公司散热板块的营业收入规模目前占公司营业收入比重相对较小，敬请广大投资者注意投资风险，理性决策。②我们设立控股子公司江苏精研热能管理有限公司，希望摆脱客户“精研是专业的 MIM 公司，散热是外行”的印象，打造专业的精研热能名片。未来，我们的规划是聚焦芯片类、新能源类、储能类、高功率光源类等方向开展散热业务。

**24、常州正在奋力打造新能源之都，公司作为钟楼区上市公司中的头部企业，应该做出更多的贡献和努力。请问公司在新能源建设方面有哪些战略储备项目，对于光伏、电池等常州本土优势项目，有没有什么收购和整合计划？**

答：投资者您好。①公司确定了以 MIM 业务为基础，大力发展传动（电机+齿轮箱模组、折叠屏转轴）、散热模组、自动化设备等偏向于设计组装的轻资产业务板块的战略方针，但战略方针的落地实施尚需一定的时间周期，敬请广大投资者耐心等待，持续关注，谨慎投资。对于汽车领域，随着近年来新能源汽车的快速发展，使用的电控机构的逐渐变多，瑞点精密凭

借长期在汽车领域的技术储备以及精密塑胶零件和组件的设计研发沉淀，结合公司在传动（电机+齿轮箱）业务上的能力，在原有的塑胶活动结构件基础上搭载传动机构，从而实现具备控制调节、传递运动功能的复杂活动机构精密塑胶组件的制造，潜在的产品应用领域包括汽车空调电动出风口（搭载空调出风口的电动调节执行器），汽车电控伸缩门把手（搭载滑动扶手执行器），汽车电动尾门（搭载电控升降执行器）等，未来将持续深入拓展新能源汽车上的电动活动机构组件的需求，为客户提供多样化、一站式的产品解决方案。②公司目前暂无相关收购和整合计划。

**25、贵公司未来财报是否可以单独区分并列项 传动、和散热 分别做说明，混在一起不清晰。**

答：投资者您好，您的建议公司已收到，公司将认真考虑您的建议，感谢您对公司的关注。

**26、据悉苹果的 IPHONE 手机也将大量采用折叠屏设计，公司有关手机折叠屏的产品是否进入苹果供应链？公司对于手机头部厂商以及手机行业加快折叠屏产品迭代有什么设想？**

答：投资者您好，①目前公司已经为折叠屏手机安卓系头部客户供应手机转轴（铰链）用 MIM 件、手机转轴（铰链），并向市场证明了我们的能力，如果客户有明确的具体需求，我们会积极争取，但项目能否最终落地具有一定的不确定性，敬请投资者注意风险，理性决策。②在消费电子行业，智能手机已步入存量博弈阶段，全球智能手机出货量自 2016 年之后开始持续下探。但智能手机中创新倍受市场青睐的折叠屏手机近年

来表现强劲，渗透率不断提升，公司将持续注重提升在折叠屏领域的研发能力和技术，满足客户需求。未来如客户有较大的订单需求，公司将继续推进传动业务的设备投入，同时通过优化现有产线布局的方式提供生产场地。

**27、公司发布年报和一季报以后，连续大跌，从 35 元左右大幅下跌至 21 元附近。这样的恶性下跌，是任何投资者都无法承受的。公司是否有回购计划？或者在与深圳方面诉讼胜诉之后，以业绩补偿款加大资产收购力度？**

答：投资者您好，公司目前暂无回购计划或资本收购计划。

**28、我们注意到常州一家重要的石墨烯公司，碳元科技正面临很多困境。换言之，在电子元器件的被动散热问题上，目前的技术还很难满足市场的要求。公司立足于新的散热技术，是否属于主动散热技术，优势在哪里？随着服务器、人工智能等加快落地运用，公司的散热业务行业前景怎么样？是否可外扩新能源汽车模块中？**

答：投资者您好，①公司散热部品主要为液冷模组、液冷板、风冷模组等，以及模组子件热管、VC 等自制品，具备散热系统方案设计、仿真及开发能力。公司散热技术涉及被动散热技术和主动散热技术。公司散热部品研发人员均来自于全球资深散热制造企业，研发骨干人员具有超过 20 年以上散热产品的设计开发经验。散热团队积极开展产学研技术合作，与国内重点高校实验室共同开发散热新技术，同步快速推进实验成果量产化进程。在散热产品的研发过程中，在材料、工艺方面取得了创新突破，提升了产品的散热能力，获得客户高度认可。此

外，公司散热产品制造已配备了业界高精密、全制程自动化生产设备，以及产品可靠性测试的全套测试设备，可以为客户提供系统级的散热方案。②公司目前的散热方案从电脑、服务器到超算、车用 IGBT、5G 基站等都有涉及；其次是瞄准了新能源电池包、储能及充电桩等方向的散热应用。③公司在散热赛道有所布局和储备，但公司的战略方向是以技术方案切入，而非价格和产能，因此需要和客户进行多轮技术交流和样品试制，项目开发周期较长。在此特别提示各位投资人：任何客户前期送样和形成规模销售对公司的业绩影响存在本质差别，且从打样到量产需要时间，并存在不能进入量产的风险，敬请投资人谨慎区分信息、谨慎决策、切勿过早透支预期。

**29、请问贵公司今年会出台有关于市值维稳的政策吗？贵公司股价大幅波动，注册制的背景下，量化入驻，融资融券交易异常波动，在这么下去，一定会沦为仙股…万劫不复的深渊。**

答：投资者您好，二级市场短期股价波动受到国际形势、行业波动等多方面因素影响，但从长期看，更多的是基于企业的基本面。公司将根据年初制度的经营计划着力深化成本控制，大力发展传动、散热等业务板块，提升研发竞争力，努力提升公司整体经营水平，但 2023 年宏观经济形势仍然面临一定的挑战，具有不确定性，同时股价在短期内会受到二级市场多方面因素的影响较大，因此股价大幅波动仍存在一定的可能性，长期才能回归公司基本面，敬请广大投资者关注上述因素，谨慎投资。

**30、请问贵公司接下来准备怎样稳住股价，让投资者对公司有**

**信心!**

答：投资者您好，二级市场短期股价波动受到国际形势、行业波动等多方面因素影响，但从长期看，更多的是基于企业的基本面。公司将根据年初制度的经营计划着力深化成本控制，大力发展传动、散热等业务板块，提升研发竞争力，努力提升公司整体经营水平，但 2023 年宏观经济形势仍然面临一定的挑战，具有不确定性，同时股价在短期内会受到二级市场多方面因素的影响较大，因此股价大幅波动仍存在一定的可能性，长期才能回归公司基本面，敬请广大投资者关注上述因素，谨慎投资。

**31、今年营收大概规划是多少？散热订单何时公布？**

答：您好，公司 2023 年度营收规划，请关注公司后续公告。公司将依据信披规则，如有达到法定披露标准的重大合同/订单，公司将依据相关规定及时披露，感谢您对公司的关心与支持！目前散热板块的营业收入规模目前占公司营业收入比重相对较小，敬请广大投资者注意投资风险，理性决策。

**32、请问贵公司对 2023 年的业绩有什么改善方法以及预期？**

答：投资者您好，公司已确定了以 MIM 业务为基础，大力发展传动（电机+齿轮箱模组、折叠屏转轴）、散热模组、自动化设备等偏向于设计组装的轻资产业务板块的战略方针，但战略方针的落地实施尚需一定的时间周期，敬请广大投资者耐心等待，持续关注，谨慎投资。2023 年度，公司将从“深化 MIM 板块改革，持续强化成本控制”、“优化客户结构和产品结构，大力发展非 MIM 板块”、“持续深耕基础技术，提高研发能



力，增强核心竞争力”、“全面提升公司管理水平，为长期健康发展赋能”四个重点方面开展经营工作，公司 2023 年度经营计划详见公司《2022 年年度报告》。同时，2023 年宏观经济形势仍然面临一定的挑战，具有不确定性，敬请广大投资者理性决策，注意投资风险。

**33、公司反复多次以契约精神为由拒绝披露重大合作伙伴，但又不进行澄清公告，让市场胡乱猜测，没有任何合理性。请问券商是否有专业性意见？公司为什么不发澄清公告？**

答：根据公司与客户签署的商务合同，对其合作事宜进行严格保密，并承担相应法律责任。公司严格依据该等商务合同的保密条款履行职责。此外，对具体合作客户进行保密，在消费电子行业上市公司中较为普遍。

**34、介绍一下 23 年公司营业预算情况？预算业绩续亏，还是盈利？谢谢！**

答：您好，关于公司全年的经营情况，请关注后续公告。感谢您对公司的关注。

**35、有没有信心今年公司实现盈利？**

答：您好，关于公司全年的经营情况，请关注后续公告。感谢您对公司的关注。

**36、感觉公司没啥核心技术，没有议价能力，随意被大客户砍单，请介绍一下公司这些方面如何改进，保持市场的技术领先优势？**

答：投资者您好，公司客户目前主要集中在消费类电子领域，下游客户主要为消费类电子产品终端品牌商上游产业链的供

应商，终端客户包括苹果（Apple）、三星（SAMSUNG）、小米、OPPO、vivo、Fossil、IT、安克、哈曼等国内外知名品牌商。基于行业特点及惯例，该等终端品牌商对其上游供应链的议价能力通常较强。面对日益加剧的行业竞争环境，公司未来将继续强化研发和技术创新，以精研研究院作为公司的战略及研发平台，一方面深耕基础技术，注重优化在研/在产品质量与生产工艺方面的研究，提高产品的良率与生产效率；另一方面以市场需求为导向，紧跟行业发展和市场趋势，不断加强对新领域、新技术、新材料、新产品、新工艺的探索和创新，尤其是传动和散热等业务板块的新技术与新产品，不断增强公司在传动和散热等业务领域的技术积淀和竞争力。同时，公司将不断健全和完善技术创新体制，吸引行业内的专业技术人才，引进先进的研发生产设备，与高等院校、科研院所等机构展开长期合作，通过自主研发创新与合作研发的方式，提升公司新产品的开发能力、技术成果转化能力和产品开发效率，最终目标是将研发创新转化为生产力，提高生产效率，进而增强公司的市场竞争力。

**37、融资融券本是市场的正常现象，但我们注意到在 2023 年 4 月 25 日起，融券余额急剧上升，最高峰达到 8000 余万元，这在同类公司、相近市值公司中极为罕见，而这恰逢公司年报和一季度即将发布的时间点，我们希望公司给出明确意见，这是否涉及到财务信息泄露或者有意控制股价？**

答：投资者您好，公司在编制《2022 年年度报告》和《2023 年第一季度报告》过程中严格按照相关规定采取相应保密措

	<p>施，严格限定了接触相关信息人员的范围，对接触到的人员及时告知其保密义务并进行了登记，同时告知违反保密义务的责任。经自查，相关知情人在此期间不存在交易行为，公司也不存在财务信息泄露或有意控制股价的情形。</p> <p><b>38、目前海外客户占比是怎样的呢，美国韩国是否有客户在呢？</b></p> <p>答：投资者您好，①2022 年度，公司外销收入占公司全年营业收入的比重为 43.06%，具体详见公司 2022 年年度报告。2023 年度外销情况请关注公司后续定期公告。②公司终端客户包括苹果（Apple）、三星（SAMSUNG）、小米、OPPO、vivo、Fossil、哈曼等国内外知名品牌商。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 5 月 16 日