

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：2024-003

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	中信证券：谭力搏
时间	2024年7月11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、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 400 项(其中已授权发明专利 23 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: 家电、汽车、电子主要客户有哪些?公司和主要客户的合作方式和稳定程度如何?

回复: 1、健康家电主要客户为晨北集团、艾恩姆集团等;汽车主要客户为均胜电子、捷温科技集团、博泽集团、Altcam 集团、慧鱼集团、法拉电子等;电子主要客户为康普集团等;

2、公司主要为客户提供一体化解决方案,从精密注塑模具的研发、设计、制造,并依托模具向下游延伸至注塑件及终端产品,此外还为客户提供各项服务,加强产品组合,构建多层次产品体系,扩大协同效应,增强与客户合作粘性,实现公司产业链纵向一体化发展。

问题 2: 公司相比竞争对手有哪些优势?

回复: 公司竞争优势主要体现在: (1) 核心竞争力: 公司高精密注塑模具的精度可达到 0.002mm,使用寿命 100 万次,技术水平已接近或达到国际先进水平; (2) 交期: 能实现快速开模到产品落地; (3) 产品: 专注于高毛利的小批量多品种产品,并逐步向长价值链的总成产品延伸; (4) 生产: 形成了设计、模具、注塑、SMT、软硬件设计总成一体化强大制造平台; (5) 客户供应链: 全球化就近配套客户需求,形成了厦门、上海、泉州、天津、德国、越南、马来西亚和墨西哥八大生产基地。

问题 3: 请问并购宇科的目的?

回复: (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。

问题 4: 公司每年的分红率还是比较高,对未来的分红方案有规划吗?这种高分红率是否可以维持?

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。未来，公司将依据盈利水平、资产质量等因素合理规划各年度的分红率。

问题 5：公司家电产品出口给下游的零售业巨头，现在美国的关税有预期上涨的可能性，对公司会有影响吗？

回复：公司已提前布局墨西哥、马来西亚、越南等海外生产基地，可以支持美国等当地客户的交付；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。

问题 6：注塑业务的高毛利能否维持？如何看待未来公司毛利率的走势？目前上游金属价格有一定的波动，对公司的模具业务影响大吗？

回复：1、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。

2、公司模具原材料主要是特种钢，特种钢因其本身就是高毛利率产品，所以价格波动较小，故上游金属价格波动对公司的模具业务影响不大。

问题 7：公司在海外布局较广泛，请问海外业务占比有多少？各大洲占比情况如何？

回复：目前海外业务占公司收入 40%左右。主要集中在亚洲（含中国保税区）、欧洲、北美洲，分别占比 39%、34%、25%。

问题 8：公司当时开拓家电业务的契机是什么？为什么会想到从注塑衍生到空气净化器、加湿器这些产品？

回复：2013 年国内大范围出现雾霾天气，公众对环境污染所带来的隐患表现出前所未有的焦虑和关注，环境意识不断增强，国内空气净化器市场迎来了蓬勃发展期。同时，欧美国家大众对空气质量的追求和国内高性价比的小家电的竞争优势，使小家电产品海外销售得到了迅猛增长。

空气净化器产品生产过程中对注塑件需求量比较大，公司拥有丰富的模塑行业经验，可以自主开发、设计和生产空气净化器机箱外壳、风轮、风道等注塑模具及注塑件，具有天然竞争优势。在市场因素和自身因素的双重驱动下，公司于 2014 年开始组建健康产品研发、生产、销售团队，开展空气净化器等健康小家电业务，为公司寻求新的盈利

	<p>增长点。</p> <p>问题 9：公司未来会有大的资本开支计划吗？2024 年会有相关的资产减值情况吗？</p> <p>回复：1、公司目前较大的资本开支主要为海内外生产基地的建设。同时公司也在积极寻求优质的投资并购标的，以更好的业绩回报投资者。</p> <p>2、公司投资标的均经过详细尽调及合理的价值评估，2024 年未发现有异常的资产减值情况。</p> <p>问题 10：公司近年来的收入呈现一定的波动性，能否简单复盘一下 2020 年至今公司收入增长变化的原因？</p> <p>回复：公司 2020 年-2023 年收入分别为：9.11 亿、11.59 亿、9.58 亿、13.41 亿。其中 2021 年和 2022 年收入的增减，主要是健康家电系列和电子系列客户订单的增长和回落；2023 年同比上涨 3.83 亿元，主要是汽车系列、健康家电系列和户外家居系列产品收入有较大幅度上涨。</p> <p>问题 11：公司业务如果按行业拆分，各板块分别占比多少？增长情况如何？</p> <p>回复：根据 2024 年第一季度的数据统计，健康家电、汽车、户外家居和电子系列收入占比分别为：30%、29%、21%、13%；同比增长分别为 74%、74%、69%、-10%。</p> <p>问题 12：公司 Q2 的经营情况如何？对 2024、2025 年的收入和净利润有预期吗？</p> <p>回复：1、2024 年一季度，公司营业收入同比增长 37%、归属上市公司净利润同比增长 16%、归属上市公司扣非净利润同比增长 127%，归属上市公司扣除股份支付的扣非净利润同比增长 90%。二季度业绩我们将于 2024 年 8 月 28 日披露。</p> <p>2、公司 2024 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>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 7 月 12 日</p>