

证券代码：301128

证券简称：强瑞技术

深圳市强瑞精密技术股份有限公司

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"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	华福证券 景顺长城基金 博时基金 南方基金 光大保德信基金 卓臻基金
时间	2024年7月16日星期二
地点	强瑞技术办公室
上市公司接待人员姓名	技术总监：左文广 证券事务代表：傅飞晏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>会议流程：</p> <p>一、公司简介</p> <p>二、提问环节</p> <p>公司将会议中投资者所提问题及答复汇总整理如下：</p> <p>1、公司产品结构及客户结构</p> <p>答：公司的主要产品包括治具、设备、散热器、零部件及其他非标加工件。其中治具产品2023年度约占营业收入60%，设备类约占20%。公司的客户中，H客户占比约35%；A系客户占比约30%。</p> <p>公司目前的产品应用涵盖移动终端、智能汽车、数据中心等领域。</p> <p>2、折叠屏手机对公司的影响</p> <p>答：折叠屏手机对公司治具及设备类产品的精度和复杂性要求更高，公司有相关技术及产品应用于折叠屏手机，以往已有有效订</p>

单。但折叠屏手机的出货量整体较小，不会对公司的业绩产生很大影响。

3、公司产品是否用于华为mate70?

答：公司收到客户订单时是以产品代码命名，基于客户的保密性保护，公司无法获悉产品具体用于哪一类终端产品，但公司的产品在客户的产品线上应用广泛。

4、公司的产品未来拓展方向?

答：公司来自H客户及A客户的订单占总收入的份额较以前年度已经有所下降。一季度业绩的主要增长来源：①存量客户：公司来自H客户各类产品线的业务增量，覆盖移动终端、智能汽车、服务器、光伏、超充等业务领域；②增量客户：B客户为代表的新能源汽车业务预计能够为公司带来大幅增长。此外，富士康等A系客户的业务量保持稳定。

5、散热器业务的发展情况

答：公司的散热器产品由子公司三焯科技、维玺温控负责。公司对其进行投资并购后，预计今年出货量有所提升。

公司散热器的客户包括H客户、超聚变、新华三等。主要竞争优势包括：①VC/热管部分的工艺优势；②热仿真设计优势。

三焯科技目前仍在持续投资扩建中，后续将根据客户需求进行稳步投资。

6、未来发展方面?

答：公司作为技术型企业，始终坚持研发导向，通过帮助现有客户进行产品、技术提升实现自身业务增量。此外公司仍在持续开拓新市场新产品。公司预计服务器、智能汽车市场能够作为新的业务增长点，目前正在重点开拓。未来，公司希望通过现有技术的延伸，逐渐开拓如新能源电池领域的客户，以及其他国内外智能汽车领域的客户。

在公司的传统强项消费电子方面，公司始终与各类头部客户保持稳定合作，未来只要公司保持产品优势和服务优势，能够实现业务稳定。

7、公司未来的分红计划?

	<p>答：公司以前年度的分红比例较高，主要是为了更好的回报各投资者。基于目前的经济形势，公司整体的投资较为保守，且公司的客户主要为各领域的知名企业，回款情况较好，因此公司整体的资金压力较小，分红不会影响公司的产能布局及投资安排。未来公司也将谨慎合理安排资金投入及分红计划。</p>
附件清单	参会承诺函
日期	2024年7月16日