

捷邦精密科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-003

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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 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 checked="" type="checkbox"/>其他 <u>广东辖区2024年投资者网上集体接待日活动</u> </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>参与本次广东辖区2024年投资者网上集体接待日活动的全体投资者</p>
<p>时间</p>	<p>2024年9月12日（星期四）15:30-16:30</p>
<p>地点</p>	<p>全景网“投资者关系互动平台”（https://ir.p5w.net）</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p> 1、总经理 CHIANG HWAI HAI(江怀海) 2、董事、副总经理 林琼珊 3、董事会秘书、副总经理 李统龙 4、财务总监 潘昕 </p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次广东辖区2024年投资者网上集体接待日活动中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、相比以往哪些项目增加了哪些财务支出收入，哪些项目减少了财务支出收入。有效无效投资对公司发展影响很大，请简述这两年投资的项目与开支。</p> <p>尊敬的投资者，您好。2023年度-2024年上半年，公司股权投资项目主要包括：（1）公司通过受让股权结合增资的方式取得陕西六元碳晶科技有限公司51%的股权，支付的总金额合计为人民币3,601.70万元；（2）公司全资子公司深圳市捷邦致远投资有限公司以增资的方式取得深圳市思迈科新材料有限公司36.6489万元的注册资本，支付的</p>

总金额为人民币400.00万元；（3）公司通过受让股权结合增资的方式取得稳固实业（上海）有限公司及 WENGU VIET NAM HIGH TECHNOLOGY COMPANY LIMITED 55%的股权，支付的总金额合计为人民币10,000.00万元；（4）公司以0.00元受让未实缴股权并完成实缴的方式取得四川省星泽辉复合材料有限公司300.00万元注册资本；（5）公司参股投资设立广东塑正合新材料科技有限公司，取得该公司45%的股权，支付的总金额为人民币900.00万元。

以上投资项目均为公司围绕自身战略规划，针对公司所处行业上下游进行的投资，拓展了公司的产品类别及业务领域，有助于公司进一步拓展公司业务范围，提升公司的综合竞争力。

感谢您的关注。

2、上市前公司稳定盈利，上市后两年营收利益大幅度下滑，是什么原因导致公司亏损。是否有应对政策方法，请简述公司后期改善计划。

尊敬的投资者，您好。2023年消费电子行业需求不景气、大客户终端产品出货量下滑，导致公司订单下降；公司2023年度产销量减少，加之资阳生产基地及越南生产基地投入较高，导致公司产成品分摊的成本较高，叠加消费电子行业市场竞争加剧影响，公司毛利率水平进一步降低；此外公司新能源锂电新材料业务处于前期投入培育阶段，盈利能力尚未得到有效释放，进而导致公司2023年度净利润同比出现较大幅度的下降。

2024年上半年，公司实现营业收入34,316.18万元，归属于上市公司股东的净利润为-565.24万元，公司经营亏损金额较上年同期有较大幅度收窄，同时公司经营毛利率也由上年同期19.21%增加至24.18%，公司盈利能力有所改善，经营情况稳步向好。

公司后续将围绕如下几个方面重点开展经营管理工作：

（1）持续高强度研发投入，加强公司核心竞争力

公司将围绕现有“消费电子+锂电大客户”、“精密智造+新材料综合服务”等资源，持续高强度研发投入，进一步优化研发流程和完善研发体系，加快产品开发速度，提高产品开发能力，紧跟下游行业的技术创新步伐，不断拓展技术附加值更高的产品，不断拓展产品应用领

域，提升公司的综合服务能力及核心竞争力。

(2) 持续拓展市场，挖掘行业机遇

公司将持续加大市场投入，密切关注行业发展动向，深入挖掘潜在客户和市场机会。以专业的研发团队及技术，为客户提供优质的产品 & 从研发到量产的综合解决方案。同时，不断探索新的业务模式和合作方式，满足不同客户及客户不断变化的需求，实现与客户共同发展。

(3) 持续推进海外生产基地拓展升级

随着消费电子产业链部分产能向东南亚及南亚国家转移，公司于越南建立了生产基地并实现产品量产。未来公司将加大海外生产基地的投入，丰富越南生产基地的产品类别，提高其服务水平。同时公司将积极开拓越南本地市场业务，提高海外市场份额，并促进中国、越南两地业务协同发展。

(4) 加强产业投资布局，增强公司综合实力

公司将按照战略规划，充分利用上市公司平台优势及资本市场工具，做好产业研究，围绕消费电子、新材料、新能源等相关产业链进行产业投资，使公司产业结构得到补充及调整，进而提升公司的抗风险能力和综合实力。

(5) 强化人才战略，优化人才结构

公司将持续推进集团化管理，强化员工岗位职责，提升公司组织能力；通过持续引进和自主培养优化公司人才结构，提升公司在生产、研发、营销等方面的综合实力。公司将不断优化现有薪酬结构，通过建立更加科学、可执行的绩效考核体系，进一步完善员工绩效考核机制，同时利用上市公司平台优势，加强核心人员的长效激励，充分调动员工积极性，使员工能够人尽其才，充分发挥自身优势，增强专业人才与公司的粘性，使公司实现长远发展。

感谢您的关注。

3、请简述一下，贵公司收购赛诺高德的战略意义及利益，后期发展有什么规划。

尊敬的投资者，您好。东莞赛诺高德蚀刻科技有限公司（以下简称“标的公司”）总部位于东莞，是一家以高精密金属蚀刻技术为核心

	<p>的高新技术企业，主要为消费电子、汽车制造、半导体等行业客户提供金属蚀刻、电镀、激光切割、冲压等精密金属加工一站式解决方案。在消费电子领域，标的公司业务主要涉及VC（Vapor-Chamber）均热板、金属功能件/结构件的蚀刻加工及相关制造，产品主要应用于手机、笔记本电脑、服务器等散热模组、摄像头模组、无线充电模组及相关结构件。在整车制造领域，标的公司业务主要涉及精密金属装饰件、外观件等的蚀刻加工及相关制造。在半导体领域，标的公司业务主要涉及功率半导体封装材料陶瓷覆铜基板的蚀刻加工及相关制造。标的公司的直接客户主要为比亚迪、领益智造、信维通信、苏州天脉、宝德华南、泽鸿（广州）电子等汽车整车厂商或消费电子/汽车零部件供应商或其子公司，产品最终应用于苹果、华为、三星、OPPO、小米、VIVO、比亚迪、华为问界等知名消费电子及汽车终端品牌。</p> <p>若本次交易完成，公司可在消费电子领域进一步横向拓展精密金属业务产品线，提升公司在大客户端的精密制造综合服务能力，加快公司向功能模组及手机产业链相关制造的布局。同时，标的公司已进入汽车产业链，本次交易完成后，公司可通过加强客户资源及制造能力的整合，加快公司在汽车产业领域的业务布局。</p> <p>感谢您的关注。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年9月12日</p>