

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关于召开

投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	农银汇理：周期组长 宋磊；机械研究员 刘荫泽；电新研究员 任世卿 浙商证券：机械研究员 何家恺
时间	2022年6月17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和健康产品领域。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、墨西哥等地建设生产基地，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> <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 300</p>

项（其中已授权发明专利 20 项），厦门唯科先后被评为“中国精密注塑模具重点骨干企业”、“高新技术企业”、福建省“省级工业设计中心”和“国家企业技术中心”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，是福建省模具行业的代表性企业。

二、提问交流环节

问题 1：公司主营业务收入占比情况

回复：公司 2021 年主营收入按行业分类大概占比：模具 20%左右、注塑件 50%左右、健康家电 30%左右。按下游应用行业分类大概占比：健康家电 30%左右、电子行业 30%左右、汽车行业 20%左右、家居 15%、医疗 5%左右。

问题 2：与其他同行业公司对比，公司毛利率高出很多，具体是什么原因？

回复：1) 技术领先：技术领先不仅体现在产品精密度上，还体现在产品生产交付周期、贴近市场服务等方面；2) 客户优质：公司销售以外销为主，很多是如全球 500 强企业之类的大型知名企业，这类企业会给公司一个相对合理的利润空间，对供应商的压价不会太强烈，他们希望供应商能一起共同成长；3) 成本控制：公司建立了一个内控报表管理体系，以日报表、周报表、月报表的形式对资金、营收、成本、利润、生产各环节的控制要点数据进行跟进并实时管控，通过横向和纵向的比较有效促进了各公司生产和经营效率，为公司的可持续发展保驾护航。

问题 3：从整体的增长情况，分析下五大板块未来增长的情况

回复：我们业务发展重点会放在汽车领域和医疗领域。这两个领域生命周期较长、较稳定，只要做进去了，正常就一直滚动。有新项目进来，会一直叠加，螺旋式地上升；而在其他领域，相对会按自然增长的趋势。今年相对整个行业会比较难，按第一季度的情况来看，健康家电版块有所下降，但像汽车、医疗、家居领域都会有所增长。

问题 4：公司起初主要是布局海外客户，但目前中国的新能源汽车发展是全球首屈一指，请问公司未来布置将会怎样？

回复：新能源板块主要还是会走国内这条线，毕竟国内做得较好，公司目前也正在加大投入；但在燃油车领域，可能还是会以国外客户为主进行发展。

问题 5：公司成立了汽车医疗事业处，目前有没有什么成果？

回复：汽车领域一直是公司的强项，只是先前没有单独成立事业部。公司的销售一部主要是以汽车模具为主，在销售二部、三部兼做汽车产品，我们的子公司上海克比、天津唯科也是以汽车领域为主，只是没有去做个整合，我们成立汽车医疗事业处主要是想加大这两个领域的人才招聘和资源投入，从而在市场方面有所突破。

问题 6：新能源汽车面临很多趋势，包括一体化成型趋势，是不是说未来趋势，注塑件这块的数量是在减少？后面怎么去看一辆车的注塑件的价值量是一个怎么样的水平？

回复：“以塑代钢”是汽车领域的趋势，在汽车注塑件这块价值比应该是在增长。因为塑料的改性能力越来越强，无论从可塑性，还是轻量化，都比钢或铸件有很多优势，所以它在汽车占比应该是越来越大，但具体是占到车的比例多少，我们暂时还没收集到这个数据。

问题 7：公司目前是否有涉及电池项目？

回复：公司目前有供应电容器塑料壳，目前暂无法确认它应用在燃油车还是新能源车，还是两者都有。但公司今年有一直在加大力度跟进新能源车领域，并取得一定进展，如有重大进展，我们将及时进行公告。

问题 8：医疗整体的占比本身是不高的，主要是做一些呼吸机，后面医疗板块还会有做那些注塑件？

回复：公司在医疗领域（如颈罩、助听器等）去年销售约 6000 万，接近 5%；另外公司持有 33.34% 股份的参股子公司康勃医疗（如呼吸机、呼吸面罩等），去年净利接近 3000 万，今年可能还会进一步扩大。未来，公司将继续发展医疗领域，加大对医疗器械、医疗耗材会方面的投入。

问题 9：一季度毛利率也没有很大的影响，可是原材料涨了很多，这是主要为什么？

回复：1) 供应链上：公司在大宗采购上一般会签订长期合约，锁定采购价格；2) 客户产品价格上：公司主要采取成本加成的定价策略，在原材料大幅上涨情况下，公司与客户有一定议价空间；3) 生产效率上：公司不断加大自动化、智能化的投入，生产效率逐步提高。

问题 10：我们整体的产品种类很多，如何合理评估公司未来增长情况？

回复：公司产品种类较多，是我们一个劣势，也可以说是一个优势。品类多，管理难度肯定会加大，各种成本也会增加；但小批量，

	<p>多品种，这种情况毛利率通常会比较高，因为如果单做一个产品，一般量比较大，客户会一直要求你降价，而且批量化非常多，对成本会算得会比较细，客户的要求会比较高。“小批量、多品种”不仅是我們保持高毛率的一个因素，也是保证增长持续性的因素。在疫情期间，汽车行业比较低迷时，但小家电、电子通信系列就销售得很好，有个错合效应，能保持公司收入稳定增长的态势。</p> <p>问题 11：从客观指标上，公司整体的人均创收，除了肇民科技，其他企业比不过公司的原因？为什么肇民的创收比公司高，是因为它主要是生产汽车，汽车的利润更好？</p> <p>答：可能是肇民科技批量的品种没我司那么多，像我司的子公司上海克比也是以汽车为主，人均产值是会比总部是高出一倍，因为汽车产品基本是定点、定机的，换模不会那么频繁，不像厦门公司这涉及到品类很多，过几个小时、几天就会换一次模，整体生产效率相对就会较低。</p> <p>问题 12：若汽车占比起来了，效率因拓展方向、结构的改变，产品从小件做到大件，创收水平都会有所提升？</p> <p>答：肯定会有一些变化，汽车系列的人均创收、产值会比较高，因为汽车产品一般是要定点定机，即验厂以后，一个产品定机后，就只能在这台机器生产，并且这台机器不能随便移动，若移动要向客户报备，要客户同意才能移动，所以汽车产品的整个效率会更高。如果占比增加，相应的人均产值都会有所提高。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022 年 6 月 20 日</p>