

浙江捷众科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
- 业绩说明会
- 媒体采访
- 现场参观
- 新闻发布会
- 分析师会议
- 路演活动
- 其他

二、投资者关系活动情况

活动时间: 2024 年 1 月 24 日

活动地点: 公司会议室

参会单位: 华泰证券股份有限公司、平安证券股份有限公司、深圳市中瑞林投资管理有限公司、厦门纵横金鼎私募基金管理有限公司、杭州九慕资产管理有限公司、杭州工商

信托股份有限公司、国弘天下资本集团有限公司、北京方圆
金鼎投资管理有限公司、杭州化雨频沾私募基金有限公司

上市公司接待人员：公司副董事长、副总经理兼董事会
秘书董祖琰、财务总监陈叶廷、证券事务代表郭一申

三、投资者关系活动主要内容

问题 1：捷众科技目前有哪些主要产品？与哪些公司有
合作关系？产品在市场上有什么独特优势和特点？

回复：本公司专业从事汽车精密零部件的研制，目前主要
产品为：汽车雨刮系统零部件、汽车门窗系统零部件和汽
车空调系统零部件，其中以精密注塑齿轮为代表的精密注塑
产品在行业中具有较高的知名度。

本公司与法雷奥、恩坦华、东洋机电、通用汽车等
国际知名汽车零部件制造商建立了良好的合作关系。

本公司产品最终用于奔驰、宝马、奥迪等高端乘用
车及特斯拉、比亚迪、理想、蔚来、小鹏等知名新能源汽车
的生产。本公司产品具有独特的市场优势，主要体现在以下
四个方面：

1、技术领先：公司通过持续不断的自主研发，掌握了
从模具设计、工艺优化、智能制造到数字化检测全过程的核
心技术，产品关键技术性能指标(精度、强度等)达到国际领
先水平(经科技查新、省级新产品鉴定)。

2、质量稳定可靠。

3、成本控制有效，具有较大的价格竞争优势。

4、交货及时，服务周到。

问题 2：捷众科技的销售渠道是怎样的？是否有国际销售？公司与海外客户的合作模式是怎样的？

回复：本公司建立了良好的营销体系，拥有完善的营销网络，公司产品均通过自身的销售渠道以直销模式向客户进行销售。

本公司一直重视国际市场的开拓，目前产品已销往墨西哥、波兰、法国、德国、泰国等地，2022 年外销收入近 3000 万元。随着公司产能的增加和国际市场开拓力度的加大，预计未来公司外销收入将进一步增长。

目前本公司与海外客户的合作模式与国内客户的合作模式基本相同。随着公司国际化步伐的加大，未来与海外客户的合作模式将会进一步拓展，如共建研发机构、共建营销网络、共建生产仓储基地等。

问题 3：公司所在行业的市场空间如何？

回复：本公司属汽车零部件行业。进入 21 世纪以来，我国汽车产业高速发展，形成了多品种、全系列的各类整车和零部件生产及配套体系，产业集中度不断提高，产品技术水平明显提升，已经成为世界汽车生产大国。汽车零部件行业是汽车工业的重要组成部分，汽车零部件行业的发展与汽车行业的发展息息相关。

近年来，随着我国逐渐成为全球第一大汽车消费国及汽

车生产国，国内汽车零部件制造行业发展迅猛，汽车工业整车制造与技术创新需要零部件做基础，零部件的创新与发展又对汽车工业整车制造产生强大推动力。随着经济全球化和产业分工的细化，汽车零部件行业在汽车工业中的地位越来越重要，市场空间巨大。

问题 4：捷众科技在研发方面的投入是多少？未来的研发方向是什么？

回复：本公司一贯重视技术研发，在汽车雨刮系统、门窗系统及空调系统等主要产品生产工艺方面形成了一系列具有自主知识产权的核心技术。此外，公司持续对现有技术进行优化，加强生产设备技改升级，提高生产线的自动化程度，以提高产品质量和生产效率，提升公司自身的盈利能力、市场竞争力和可持续发展能力。经审计，2020 年至 2022 年，公司共计投入研发经费 2839 万元，年均占当期营业收入比例为 5.53%。

本公司未来的研发方向将聚焦于以下三个方面：

加快新能源汽车精密零部件产品开发，抢占市场先机，提高市场占有率。

加强先进生产工艺和智能制造技术研发，优化生产流程，提高生产效率和产品质量，降低制造成本。

积极参与国家标准的制订和国家、省级科研项目的开发，进一步提升行业地位。

问题 5：捷众科技未来 5 年内的发展战略是什么？目前面临的主要风险和挑战是什么？

回复：本公司未来 5 年发展的基本思路是：

聚焦主业，坚持专精特新的发展理念，抓住新能源汽车发展良机，加快新能源汽车相关产品开发；充分利用资本市场平台优势，加快产业结构调整和转型升级，把公司做精，做强、做大，成为行业领先的汽车零部件供应商。

按照上市公司要求，进一步规范公司运行，推进公司高质量发展，更好地履行社会责任，提升品牌形象，为投资者带来更加丰厚的回报，成为一家受投资者尊敬的上市公司。

本公司目前面临的风险和挑战主要来自于宏观经济层面，主要包括：1、市场需求波动风险；2、原材料价格波动风险；3、汇率变动的风险。公司将采取有效的应对措施，将这些风险的不利影响降至最低。

问题 6：公司产业中具有资本价值的环节点有哪些？

回复：本公司最具投资价值的地方主要有以下几个方面：

1、行业前景：本公司所处的汽车零部件行业市场前景广阔，发展潜力巨大。本公司的主导产品为精密注塑零部件，特别符合汽车轻量化“以塑代钢”的发展趋势，更具先发优势。

2、技术优势：本公司通过持续不断的自主研发，掌握了从模具设计、工艺优化、智能制造到数字化检测全过程的

核心技术，产品关键技术性能指标(精度、强度等)达到国际领先水平(经科技查新、省级新产品鉴定)。根据公司披露的招股说明书，公司拥有 15 项发明专利及 43 项实用新型专利；本公司是我国首个小模数齿轮精度国家标准的主要起草单位，并正在参与起草首个小模数齿轮强度国家标准；2023 年本公司荣获国家专精特新“小巨人”和浙江省科技小巨人。综上所述，公司技术优势突出。

3、行业地位：据中国机械通用零部件工业协会证明，本公司主导产品在细分行业市场占有率为 30%，居国内首位。随着公司北交所成功上市，公司在行业中的影响力和美誉度将进一步上升，市场占有率将进一步提高，头部企业的投资价值将逐步显现。

4、制造能力：本公司建有智能化生产车间，引进了国际一流的模具制造设备、注塑生产设备和质量检测设备，建立了 MES 系统、ERP 系统，安装了光伏发电系统，实现了智能制造和绿色制造，提高了生产效率和产品质量，有效降低了生产成本，很好地满足了用户对交货及时性、质量稳定性及绿色用能的要求，在智能制造和绿色制造方面走在行业前列。

5、客户资源：公司拥有稳定的优质客户群体，包括法雷奥、恩坦华、东洋机电、贵航股份等全球知名零部件一级供应商和上汽通用等主流整车厂商。

6、人才培育：本公司始终坚持“自主培育为主，外部引进为辅”的人才培养方针，另外，公司董事、副总经理孙

坤，本科毕业于浙江大学机电专业，硕士毕业于哥伦比亚大学机械专业，2016年硕士毕业后即进入本公司工作，经过多年的努力，目前公司已拥有了一支实力雄厚的人才队伍，这支队伍的基本特点是年青化、知识化、专业化、本土化，知识结构互补性强，对企业忠诚度高。

浙江捷众科技股份有限公司董事会
2024年1月24日

