

股票代码：002635

股票简称：安洁科技

苏州安洁科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与安洁科技 2023 年年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 04 月 17 日（星期三）下午 15:00-17:00
地点	“安洁科技投资者关系”小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：王春生先生 独立董事：赵鹤鸣先生 财务负责人：沈丽君女士 董事会秘书：马玉燕女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、问：新能源汽车业务在 2023 年的表现如何，对公司整体业绩的贡献有多大？</p> <p>答：2023 年度新能源汽车类产品营业收入 14.88 亿元，相比 2022 年增长 23.71%，2023 年度新能源汽车类产品营业收入占总营业收入比重 32.94%，2022 年度新能源汽车类产品营业收入占总营业收入比重 28.64%，公司新能源汽车类产品营收不断在增长，营收占比也不断增加。</p> <p>二、问：公司对于股东分红政策有何考虑和计划？</p> <p>答：公司将根据最新的《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《上市公司章程指引》、</p>

《深圳证券交易所股票上市规则》等法律法规、规章制度的相关规定，结合公司的实际经营发展情况，确定公司的股东分红政策。

三、问：安洁科技如何通过技术创新和产品创新来提升整体竞争力？

答：公司将以市场需求为导向，不断深化“材料-零部件-模组”的一站式研发创新能力，加大开展对新材料、新技术、新设备的追踪和研究，快速响应客户对新产品研发的需求，紧跟领先客户战略创新的步伐；不断加大公司在技术研发、成果转化方面的投入力度，将关键核心技术植入产品，推动业务发展；不断加强研发人员储备、技术储备和科技创新，引进各领域技术带头人，聚力关键核心技术攻关；积极寻求与核心客户、科研院所的长期战略合作，采用自主研发、产学研合作开发等方式，持续进行技术升级和工艺改进，提升公司的核心竞争力。

四、问：公司在智能手机和消费电子领域的研发投入，请问有哪些新的突破？请简述一下，谢谢！

答：公司在消费电子领域深耕细作，对存量和增量市场进行深度分析，准确把握行业技术发展脉络，做好从材料、零部件到模组的全方位布局。公司精密功能性器件、精密结构件和模组类产品主要运用于智能手机、平板电脑、笔记本电脑、一体机电脑、虚拟现实（VR）/增强现实（AR）等消费电子产品。受益于消费升级和人工智能等技术的更新迭代，消费电子产品类别不断增加，消费电子精密功能件、精密结构件和模组类产品需求也同步上升，伴随 5G 、 OLED 和折叠屏产品渗透率

提升,5G 和 OLED 产品散热和电磁屏蔽市场空间倍增,折叠屏加快产品技术迭代和底层创新,成为公司业务发展的新机会。公司在消费电子行业积累多年行业经验,能及时响应客户需求,根据客户新的产品设计要求,公司不断加强核心产品工艺研发的投入力度,实现产品的迭代更新,为客户配套消费电子产品核心零部件。

五、问：今年一季度的业绩怎么样，年内有分红预期吗？

答：公司 2024 年一季度业绩和利润分配情况请关注公司公告，谢谢。

六、问：安洁科技在北美和东南亚的产能扩张计划进展如何，预计何时能够贡献收益？

答：1、公司在美国的工厂已实现量产，主要是新能源汽车业务，后续将根据业务订单情况增加产能。2、公司墨西哥工厂目前正在建设中，预计 2025 年开始投产。3、公司泰国工厂新能源汽车业务正在不断增加。4、公司越南工厂目前正在投产前准备，主要是消费电子业务。

七、问：近期国家能源局发布《关于促进新型储能并网和调度运用的通知》，积极支持新能源+储能、聚合储能、光储充一体化等联合调用模式发展。贵公司也为新能源车生产充电桩精密结构件和储能设备，是否直接受益？

答：公司有新能源汽车和储能配套业务，以上政策将有利于公司新能源汽车和储能相关业务开拓。

八、问：贵公司在年报业绩预告中表示，新能源车业务占比不断提升，产能逐步释放，想了解一下相关新能源车业务的订单，后续是否也有一个稳定增长的预期？

答：2023 年度新能源汽车类产品营业收入 14.88 亿元，相比 2022 年增长 23.71%，2023 年度新能源汽车类产品营业收入占总营业收入比重 32.94%，2022 年度新能源汽车类产品营业收入占总营业收入比重 28.64%，公司新能源汽车类产品营收不断增长，营收占比也不断增加。后续公司新能源汽车类产品营业收入及占比还将不断增加。

九、问：安洁科技在智能手机和平板电脑等产品上的精密功能性器件和精密金属结构件的研发和生产情况如何？

答：公司在消费电子领域深耕细作，对存量和增量市场进行深度分析，准确把握行业技术发展脉络，做好从材料、零部件到模组的全方位布局。公司精密功能性器件、精密结构件和模组类产品运用于智能手机、平板电脑等消费电子产品。受益于消费升级和人工智能等技术的更新迭代，消费电子产品类别不断增加，消费电子精密功能件、精密结构件和模组类产品需求也同步上升，伴随 5G 、OLED 和折叠屏产品渗透率提升，5G 和 OLED 产品散热和电磁屏蔽市场空间倍增，折叠屏加快产品技术迭代和底层创新，成为公司业务发展的新机会。公司在智能手机和平板电脑等消费电子行业积累多年行业经验，能及时响应客户需求，根据客户新的产品设计要求，公司不断加强核心产品工艺研发的投入力度，实现产品的迭代更新，为客户配套消费电子产品核

心零部件。

十、问：公司在新能源汽车大功率无线充电系统领域的研发进展现在怎么样？市场布局怎么样？

答：公司子公司已经自主研发了新能源汽车无线充电系统，包含车载无线充电接收端、地面无线充电发射端、电源控制装置等硬件和软件相结合的完整系统性产品，可以与自动泊车技术有效结合。新能源汽车大功率无线充电技术正在落地并进一步发展，公司将进一步提升在新能源汽车大功率无线充电系统技术研发、产品品质及供应能力等方面的综合实力，积极推动公司与国内外新能源汽车品牌客户在大功率无线充电项目上的合作。

十一、问：公司在 2023 年度的内部控制和风险管理方面，请问有哪些改进？

答：公司不断加强内部控制管理和风险管控。公司内部控制管理包括资金活动管理、资产管理、采购与付款管理、销售与收款管理、工程项目管理、合同管理、对外担保管理、全面预算管理、人力资源管理、信息系统管理、信息披露管理、关联交易管理、对控股子公司的管理等方面。公司风险管控包括大额非经营性资金往来、对外投资、购买和出售资产、对外担保、关联交易、募集资金使用、信息披露、信息系统安全等方面。

十二、问：公司如何看待当前的市场环境和行业发展趋势？如何抵御行业风险？

答：1、行业发展趋势及行业风险：消费电子、新能源汽车以及信息存储等行业兼具消费和科技属性，具有

明显的技术迭代周期，创新产品和技术不断涌现，行业前沿技术迭代速度加快；在行业规模稳定增长的背景下，产品制造商和供应商数量相应增加，并呈现强者益强的发展趋势；受全球经济发展呈现放缓趋势、消费需求略有下行的影响，行业的竞争态势有所加剧。各种因素叠加，对公司产品设计、研发和制造水平提出更高要求，若公司潜在竞争对手在技术水平、资产规模、抗风险能力上具有一定优势，则可能使公司失去一定的竞争力，面临较大的市场竞争风险

2、行业风险应对措施：市场竞争环境不断变化，公司应该保持灵活性，及时调整战略，以适应市场的变化，及时调整自己的策略以保持竞争优势；培养和吸引优秀的人才，提高公司的创新能力和竞争力；通过产品创新和差异化，使公司的产品能够满足消费者的特定需求；优化生产和运营流程，降本增效，以便在市场竞争中具备价格优势；加强合作，维护市场秩序，避免恶性竞争。

十三、问：公司对于未来的研发投入有何规划和预期？

答：公司始终坚持自主研发为主，高度重视研发创新工作，坚持科技创新和科技成果转化同时发力，打造自己的创新能力；主动结合与行业技术优势企业、主要客户和供应商合作研发的模式，紧跟客户战略创新的步伐，构建具有核心竞争力的技术和产品体系；在新兴产业方面逐步加大研发投入力度，招揽人才，进行校企合作模式，实现理论和实践相结合，以保持行业技术领先优势。公司 2020 年-2023 年近四年公司研发投入占营业收入比例在 7%-9%之间，预计未来几年研发投入占营业收入比例还是在此区间。

十四、问：安洁科技在提升产品竞争力和附加值方面有哪些具体措施？

答：公司深耕行业数十年，十分重视技术的沉淀和综合研发实力的提升，重视对新材料、新技术、新设备的研发。在建立完善的研发体系基础上，培养了一支专业结构合理、研发经验丰富、梯队建设完善的技术研发团队，能够针对研发、生产实践中的各项技术展开深入研究和试验，具备多个研发项目同时进行的实力，快速响应客户对新产品研发的需求，紧跟领先客户战略创新的步伐。公司持续深化与科研院校的长期战略合作，采用自主研发、产学研合作开发等方式，提高了公司综合技术优势。公司持续的研发投入，使公司沉淀并积累了深厚的技术实力，为公司各业务发展奠定了坚实的技术基础。

十五、问：安洁科技在全球化竞争中，如何保持和提升自身的核心竞争力？

答：公司贯彻聚焦消费电子和新能源汽车两大核心赛道的企业战略，提升公司产品价值，为客户提供有竞争力的产品及服务。公司在各主营业务潜心耕耘，凭借自身研发技术、产品质量、供货效率等优势，通过不断强化“服务型营销”理念，坚持为客户提供专业、定制化的服务，建立起完善的销售服务体系，对标国际一流客户的审核要求，与一批领先的消费电子、新能源汽车、信息存储等国内外品牌制造商建立了稳固的客户关系，拥有一批稳定的核心客户群。

公司在业务开发过程中，注重对行业 and 重点客户的选择，目前公司拥有的客户遍布全球且大多为国内外高

	<p>端客户，高质量的客户群进一步提升了公司的品牌效应，有助于公司获得协同效应以保持较好的收益水平，为公司长期持续稳定发展奠定了坚实基础。</p> <p>公司深耕行业数十年，十分重视技术的沉淀和综合研发实力的提升，重视对新材料、新技术、新设备的研发。在建立完善的研究体系基础上，培养了一支专业结构合理、研发经验丰富、梯队建设完善的技术研发团队，能够针对研发、生产实践中的各项技术展开深入研究和试验，具备多个研发项目同时进行的实力，快速响应客户对新产品研发的需求，紧跟领先客户战略创新的步伐。公司持续深化与科研院校的长期战略合作，采用自主研发、产学研合作开发等方式，提高了公司综合技术优势。</p> <p>在产业链国际化的趋势下，为满足不同客户的产品需求和供应链管理要求，公司的业务布局正向纵深发展，国内生产基地主要分布在苏州、重庆、惠州、深圳等地，国外主要分布在美国、泰国、越南及墨西哥。公司贯彻“在地化”服务模式，以便就近服务客户、提升产品成本优势，高效集聚海内外高精尖人才资源，为团队开拓高端市场、高品质服务客户提供强劲支撑。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024 年 04 月 18 日