

证券代码：300709

证券简称：精研科技

江苏精研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 | 线上参与公司精研科技 2023 年度网上业绩说明会的投资者 |
| 时间 | 2024 年 5 月 7 日 15:00-17:00 |
| 地点 | 价值在线（www.ir-online.cn） |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长、总经理：王明喜先生 董事、董事会秘书、副总经理：黄逸超女士 独立董事：周健先生 副总经理、财务总监：杨剑先生 |
| 投资者关系 活动主要内容介绍 | <p>公司于 2024 年 5 月 7 日（星期二）下午 15:00-17:00 在价值在线举办 2023 年度业绩说明会，本次业绩说明会采用网络互动方式举行，业绩说明会问答环节主要内容如下：</p> <p>1.请公司说明 2024 年一季度亏损原因以及 2024 年预算收入利润情况，谢谢！</p> <p>答：您好！<input type="checkbox"/>公司 2024 年第一季度虽然较上年同期有所减亏，但仍然亏损，一方面是因为公司产品主要还是应用于消费电子行</p> |

业，具有一定的季节性，第一季度主要是新品的研发期，同时受到春节的影响，整体收入规模效应不显著；另一方面，公司按照相关会计准则谨慎性计提了减值准备，合计为 2,772.54 万元。□关于公司 2024 年度的经营情况，请关注后续公告。

2.王总好！公司继 2022 年计提大额减值后，2023 年存货减值 2 亿左右，2024 年一季度存货减值 3000 万左右。我们都知道符合会计准则。但作为公司股东，更想了解减值的真正原因。是因为客户订单变更？还是技术进步？还是存货管理的问题？是行业的原因还是其它因素导致？另外这种大额减值的什么时候能得到缓解？如果每年都 2 亿左右的存货减值，感觉很不正常，很难接受。

答：投资者您好，公司 2022 年存货跌价准备余额 2.54 亿元，2023 年余额 1.88 亿元。公司每年末的存货跌价准备余额不是当年度计提金额，是一个存量的概念；2023 年底余额 1.88 亿元中，当年计提 0.94 亿元，其余为之前年度计提结转金额。如果存货最终确定不能使用被处置后，那么存货和减值将同步减少；但是如果存货还有变现的可能，会继续留存账上，那么存货的账面余额和存跌还会存在。公司在资产负债表日按照企业会计准则的规定对存货进行减值测试，根据测试结果计提存货跌价准备，相关存货是否计提，计提多少受客户订单情况、存货的通用性、存货结存情况、存货生命周期等多种因素的影响。目前公司主要通过以产定采、适当谨慎备货的方式安排采购计划，提高存货质量，避免大额计提存货跌价准备，但由于公司所处消费电子行业具有技术更新迭代快、市场竞争激烈等特点，有一定的波动性和不确定性，公司无法完全避免计提存货跌价准备。

3.杨总好！公司一季度营业收入增长 30%左右，想问一下，散热产品营业收入增长比例？

答：投资者您好，2024 年第一季度营收增长主要来源于 MIM 零部件及组件以及传动板块。此外，因散热板块同期对比基数较低，增速相对较高。

4.王总好！散热产品是公司后期增长的重要板块。想问一下，国内散热客户开拓情况，今年散热产品有没有放量的可能性？

答：投资者您好，公司散热板块已逐步推进在汽车冷板、充电桩散热、服务器散热等方向的业务开拓。公司将积极发展和开拓散热板块业务，加强产品研发及技术水平的提升，配合客户进行需求开发，不断拓宽的应用场景和领域。但业务的放量受多种因素影响，存在一定的不确定性，散热板块的具体经营情况请关注后续公告。

5.黄总好！提示风险是应该的。但股东也希望管理层能多给股东和市场信心。请问黄总，我司接下来增长主要来自哪里？什么时候我司能重回高增长轨道？

答：投资者您好！（1）公司将紧跟国家发展新质生产力的大趋势，努力拓展各业务板块在新能源、新消费、新基建等领域的应用，提供契合、满足各领域新需求的新型产品解决方案，同时加强公司在材料、产品、生产制造过程等方面的创新，提高企业综合竞争力。按照各业务板块来看：□在金属板块，我们将在原有 MIM 板块的基础上横向拓展精密结构件加工工艺，不断拓展应用领域，深化客户关系。□在动力板块，短期会以折叠屏转轴组件业务、电机齿轮箱方面带动产值的提升；长期来看我们布局了工业控制、汽车运动执行模块、机器人三大方向。□在散热板块，短期已经布局

了储能、数据中心、充电桩等行业；同时我们着眼于未来，也在逐步拓展在芯片、基站等方面的应用。□在精密塑胶板块，将集中精力主要开拓汽车业务，并持续推进产品及市场端的开拓。□在终端产品板块，在 TWS 声学类产品线以外，逐步延伸自己的能力，拓展其他具有增长潜力的消费终端产品。（2）公司将持续关注外部经济形势，积极进行战略布局调整；同时加强企业内部管理与提升，着重内生成长与发展。但企业发展同时也会受到宏观经济形势、消费者需求变化、行业竞争格局等因素影响，具有不确定性。

6.请详细介绍一下液冷业务，主要服务对象是国内还是国际？有计划向英伟达供货吗？

答：您好，公司散热板块液冷业务涉及产品为液冷模组、液冷板，开拓领域主要为服务器、储能等，并布局芯片、基站等方向，开拓的客户国内外均有。截至本问题回复之日，公司散热业务对芯片公司没有取得量产订单或者进行过量产供货，敬请广大投资者理性分析、谨慎决策，注意投资风险。

7. 1.公司一而再再而三计提减值准备，如何面对投资者？公司是否能采取切实有效措施避免再次计提？ 2.根据年报，中达电子是公司 2023 年液冷产品的主要客户之一，请问向中达电子具体提供的是哪一类液冷产品？这些液冷产品在中达电子的应用领域。 3.公司 2024 年一季度末合同负债 3,800 万元，创历史新高，可否说明相比去年同期，是哪些业务预收客户资金增加所致？ 4.公司自 2024 年半年报开始，可否考虑将市场关注的液冷收入单列？谢谢

答：回复 1：公司在资产负债表日按照企业会计准则的规定对

存货进行减值测试，根据测试结果计提存货跌价准备，相关存货是否计提，计提多少受客户订单情况、存货的通用性、存货结存情况、存货生命周期等多种因素的影响。目前公司主要通过以产定采、适当谨慎备货的方式安排采购计划，提高存货质量，避免大额计提存货跌价准备，但由于公司所处消费电子行业具有技术更新迭代快、市场竞争激烈等特点，有一定的波动性和不确定性，公司无法完全避免计提存货跌价准备。2：公司 2023 年度为中达电子客户量产的散热产品主要为热管。3：公司 2024 年第一季度预计负债 3804 万元，较年初 2958 万元增加 846 万元，主要为终端类产品预收增加 308 万，自动化设备预收增加 192 万。4：公司 2023 年度散热板块的营业收入占公司整体营业收入比重较低，不足 3%，因此公司目前尚未将散热板块相关业务进行单独列示，您的建议公司管理层已收到。

8.请问贵公司到底有没有供货给英伟达，和苹果合作有没有终止

答：投资者您好！□2023 年度散热板块的营业收入占公司整体营业收入比重较低，不足 3%。此外，公司散热业务尚处于运营初期阶段，业务体量较小的同时固定成本、研发费用等投入较高，整体运营尚不稳定，盈利能力存在波动性和不确定性。目前公司散热板块的业务规模在散热同行业公司中处于相对较低水平。截至本问题回复之日，公司散热业务对芯片公司没有取得量产订单或者进行过量产供货，敬请广大投资者理性分析、谨慎决策，注意投资风险。□截至目前，公司未终止与任何头部消费电子类客户的合作。

9.王董您好，贵公司苹果的业务占比多大？

答：投资者您好，海外大客户仍为公司重大战略客户之一。

10.杨总您好，安特信的补偿款问题，请问贵公司能收回来吗？

答：投资者您好，公司已起诉安特信原股东陈明芳及其丈夫郑奕麟，且公司已收到二审判决。目前公司已向法院提交强制执行申请，执行结果请关注公司后续公告。

11.一、请介绍一下散热方面和中达电子的合作情况。 二、年报公司把传动和散热放一起，请介绍一下折叠屏铰链销售情况

答：您好，（1）公司和中达电子的合作正在稳步开展，2023年度公司为中达电子客户提供的主要为热管类产品。（2）我们折叠屏业务，包括 MIM 零件和铰链组件两大类产品。上述产品公司在海内外大客户端均有布局。折叠屏市场近年来增长明显，折叠屏手机相关业务的收入规模将会由终端品牌的销量，产品价格，以及我们在品牌的渗透程度决定。

12.今年计提亏损是否还是应为苹果取消的订单造成，经过两年的计提，是否都已解决完成此问题？

答：投资者您好！ 1、公司在资产负债表日按照企业会计准则的规定对存货进行减值测试，存货跌价准备计提多少、是否计提受资产负债表日相关存货客户订单情况、存货的通用性等多种因素的影响。 2、资产负债表日，公司考虑各项存货，包括苹果公司项目存货订单情况，存货状态等因素，计提存货跌价准备，使财务报表更准确地反映资产负债表日的财务状况和对应期间的经营成果。但由于客户订单、存货状态等因素处于时时变动中，存货跌价的计提需根据资产负债表日实际情况进行调整。 3、2022 年计提存货跌价主要为专项存货计提，2023 年度不涉及专项存货计提。

13.铰链、散热业务预期年增长幅度？消费电子行业复苏情况？汽车相关业务主要客户？

答：1.（1）公司折叠屏业务，包括 MIM 零件和铰链组件两大类产品。上述产品公司在海内外大客户端均有布局。折叠屏市场近年来增长明显，折叠屏手机相关业务的收入规模将会由终端品牌的销量，产品价格，以及我们在品牌的渗透程度决定。（2）公司散热板块已逐步推进在汽车冷板、充电桩散热、服务器散热等方向的业务开拓。公司将积极发展和开拓散热板块业务，加强产品研发及技术水平的提升，配合客户进行需求开发，不断拓宽的应用场景和领域。（3）业务的进展及放量受多种因素影响，存在一定的不确定性，铰链及散热的业务进展情况请关注后续公告。2.根据 IDC 数据，2023 年全球智能手机出货量为 11.7 亿部，同比下降了 3.2%，是十年来最低的全年出货量。为寻求新的增长点，智能手机厂商在不断推出创新产品，如折叠屏手机，钛合金中框手机等高端旗舰机、叠加 AI 功能的 AI 手机等，以提升产品价值量、刺激消费；同时在高端机市场之外，不断推出相对性价比更高的产品争夺中端机型市场。3. 公司目前可以提供汽车用精密金属及塑胶结构件、内饰组件、传动组件、散热组件等产品，涉及客户包括舍弗勒、比亚迪、麦格纳、上汽通用、新泉股份、成都航天模塑、佛吉亚等。

14.王总，您好。2023 年年报中，指出今年有一些新项目会落地，请问新项目是否含投资者关注的散热板块？网上报苹果加速研发折叠屏，精研作为苹果多年的合作伙伴以及供应商，是否参与送样？谢谢

答：您好。1. 散热技术在当前市场环境下变得愈发重要，尤

其是随着电子设备的性能不断提升和 5G 技术的广泛应用，有效的散热解决方案对于产品性能的提升有着不可忽视的作用。散热板块是我们今年新项目计划中的一部分，我们对此充满信心，相信能为公司带来正向发展支持。 2.公司在折叠屏的精密结构件和组件类产品上，与海内外消费电子头部客户均保持了长期战略合作，包括提供技术咨询，参与客户的早期技术验证，新产品的前期开发和批量生产等。但是涉及到某一具体客户及具体项目，根据公司与客户签署的商务框架合约，需对合作事宜进行严格保密，并承担相应法律责任。公司严格依据该等商务合同的保密条款履行职责。此外，对具体合作客户进行保密，在消费电子行业上市公司中较为普遍。

15.请问贵司是否取得散热业务实质性订单

答：公司散热业务聚焦液冷方向，以技术为支撑，着重挖掘客户端的新产品、新项目和新需求。截至 2023 年公司已经取得了边缘计算服务器用的液冷产品的量产订单。短期公司已经布局了储能、数据中心、充电桩等行业；同时着眼于未来，也在逐步拓展在芯片、基站等方面的应用。2024 年及以后，我们有望取得更多项目落地。

16.黄总，对于网络上关于精研科技和英伟达的传闻，公司在处理上个人直观感觉有避重就轻，从保密角度而言，是否可以证实，因为有秘密所以才保密，而无秘密则无需保密，这在逻辑上存在一定需要说明的地方。否则不免有含糊其辞的可能，所以以后针对此类问题还需更加严谨以及明确，另外铰链业务价值量较大，具体是如何体现的。

答：投资者您好！1.公司与海内外许多知名头部公司均有合作。

但涉及到某一具体客户，根据公司与客户签署的商务框架合约，需对合作事宜进行严格保密，并承担相应法律责任。公司需要严格依据该等商务合同的保密条款履行职责。此类保密协议在消费电子行业中尤为普遍。另外，公司与客户的长期合作包括但不限于：提供技术咨询，参与客户的早期技术验证，新产品的前期开发，小批量测试和大批量生产等等。处于上述任何一个阶段的合作都受到框架协议的约束。但上述不同阶段的机会给公司带来的即时经济回报是不同的，上市公司在公告和回应的过程中也需要遵守上市公司信息披露的相关规定和要求。

2.公司铰链 MIM 件在 MIM 零部件及组件中列报体现，铰链组件在传动、散热类组件及其他列报体现。

17.前段时候苹果供应商名录确认是出了什么问题？此外华为产品在 Min 零部件占比如何？

答：投资者您好！□截至目前，公司未终止与任何头部消费电子类客户的合作。□供应商名录原文为“The apple supplier list represents 98% of our direct spend for materials, manufacturing, and assembly of our products worldwide for fiscal year 2023”，翻译成中文为“苹果供应商名单代表了我们在 2023 财年全球范围内对材料、制造和产品组装的直接支出的 98%”。□公司与海内外消费电子头部客户均保持了长期战略合作。涉及到某一具体客户，根据公司与客户签署的商务框架合约，需对合作事宜进行严格保密，并承担相应法律责任。公司严格依据该等商务合同的保密条款履行职责。此外，对具体合作客户进行保密，在消费电子行业上市公司中较为普遍。

18.公司连续多个季度计提的原因？合同赔款是否已收到？

答：投资者您好，根据会计原则，存货应按照成本或可变现净值孰低的原则计量。如果客户的需求量发生变化或者客户的单价发生变化时，致使存货的市场价值（即可变现净值）跌落至低于其账面价值（成本），企业便需要计提存货跌价准备以反映该损失。该处理遵循了会计的谨慎性原则，确保财务报表公平、真实地反映企业的财务状况。公司截至目前尚未收到陈明芳、郑奕麟的赔偿款。公司已向法院提交强制执行申请，执行结果请关注公司后续公告。

19.公司营收和净利润过去基本 1 季度是低点，3 季度是高点，今年还会是同样的情况吗，是财务确认导致的，还是公司产品呈现季节性导致的

答：投资者您好，公司产品主要应用于消费电子行业，具有一定的季节性，同时个别终端客户产品景气度的情况也会对部分时期销量及产能利用率造成明显影响。上述季节性影响主要是受行业特点所致。

20.请问因公司生产、研发和模具有很大关系，公司模具费用是客户出还是公司出的吗？一般放在年报哪个项目？

答：投资者您好，公司的模具费用既有客户承担情形也有自行承担的情形。客户承担的模具形成销售的列报在营业收入和营业成本中，还未形成销售的列报在存货中；自行承担的模具费用最终体现在产品成本或费用中。

21.请问董事长，公司目前各版块产能利用率是什么情况，预计今年二季度产能利用率是否饱和？

答：产能利用率是衡量企业生产资源使用效率的重要指标，产能利用率受多种因素的影响，包括市场需求、原材料供应、劳动力

供给、设备和技术水平、财务状况和投资、宏观经济环境和法律法规等影响。其中，市场需求的波动是影响产能利用率最直接的因素之一。公司结合未来的市场需求预测，对各个板块在全年的资源配置作了相应策划。其中设备和技术水平，公司的投资，经济等层面的影响是较为长期的影响因素。但产能利用率是一个动态的指标，伴随着市场需求的变化，产能利用率会出现较大的波动。虽然高产能利用率通常被看作是企业运营效率高、市场竞争力强的表现，但长期过高的产能利用率也可能暴露出设备超负荷运转的风险，影响产品质量和长期的设备维护。所以公司也会适当考虑上述因素，并择时进行适当调节。

22.王总好！公司到底被苹果剔除供应链没有？一季度突然计提 2700 多万，是否与被苹果剔除供应链相关？

答：投资者您好： □截至目前，公司未终止与任何头部消费电子类客户的合作。 □供应商名录原文为“The apple supplier list represents 98% of our direct spend for materials, manufacturing, and assembly of our products worldwide for fiscal year 2023”，翻译成中文为“苹果供应商名单代表了我们在 2023 财年全球范围内对材料、制造和产品组装的直接支出的 98%”。 □公司遵循了会计的谨慎性原则，并按照一致的原则进行存货减值测试，确保财务报表公平、真实地反映企业的财务状况。公司第一季度为相对淡季，新项目处于研发期，尚未起量，规模化效应不显著，成本较高；另外 2024 年部分新项目交样时间较上一代产品提前，基本在一季度交样，成本相对较高，由于客户对产品的确认及对账存在一定周期，一季度末公司还未和客户对账开票确认收入及成本，这部分交样的发出商

品还属于公司的存货，以上因素导致可变现净值低于成本，影响今年一季度计提的存跌增加。

23.一季度存货减值计提远超同行业公司，精研内控上是否有较大漏洞？下一季度是否还会出现如此高额计提？

答：投资者您好，公司一季度存货减值计提远超同行业公司的情况，是由于遵循了会计准则中的谨慎性原则和特定的业务情况所导致。在会计处理上，采用谨慎性原则是为了保证财务报告的真实性和公平性，避免过度乐观对企业财务状况的评估。一季度计提存跌主要由于：1、淡季和新项目研发期影响：处于研发期且未规模化生产的新项目，其成本相对较高，因为研发阶段通常需要较多的投入，而产出还未能达到最优化。2、新项目交样时间调整：部分新项目的交样时间相较上一代有所提前，在一季度会集中更多的成本支出，但相应的收入因客户的确认和对账存在一定时间周期，因此在一季度末存货成本较高，而可变现净值较低。下一季度公司仍然采用一致的原则进行存跌测试，届时存跌的测试会结合公司的实际经营情况，包括项目进展、市场需求和销售情况、成本控制和效率提升等方面综合进行评估。

24.今年公司总人数为什么比去年更少？

答：您好。今年公司总人数相较于去年有所减少，主要是我们在 23 年度进行了组织架构的精简，同时公司通过提高效率优化了人员配置。以便公司能够更加灵活、高效地应对市场变化，为未来的发展奠定坚实基础。我们对公司的前景保持乐观，并期待在未来取得更大的成就。

25.请王总分析一下公司 2024 年的主要增长点

答：您好！公司将紧跟国家发展新质生产力的大趋势，努力拓展各业务板块在新能源、新消费、新基建等领域的应用，提供契合、满足各领域新需求的新型产品解决方案，同时加强公司在材料、产品、生产制造过程等方面的创新，提高企业综合竞争力。按照各业务板块来看：□在金属板块，我们将在原有 MIM 板块的基础上横向拓展精密结构件加工工艺，不断拓展应用领域，深化客户关系。□在动力板块，短期会以折叠屏转轴组件业务、电机齿轮箱方面带动产值的提升；长期来看我们布局了工业控制、汽车运动执行模块、机器人三大方向。□在散热板块，短期已经布局了储能、数据中心、充电桩等行业；同时我们着眼于未来，也在逐步拓展在芯片、基站等方面的应用。□在精密塑胶板块，将集中精力主要开拓汽车业务，并持续推进产品及市场端的开拓。□在终端产品板块，在 TWS 声学类产品线以外，逐步延伸自己的能力，拓展其他具有增长潜力的消费终端产品。公司将持续关注外部经济形势，积极进行战略布局调整；同时加强企业内部管理与提升，着重内生成长与发展。

26.公司是否受益于折叠屏手机的爆发，24 年哪些业务会好于今年

答：投资者您好！□折叠屏市场近年来增长明显，而公司可为其提供 MIM 零件和铰链组件两大类产品。□2024 年公司将持续开拓各业务板块，但同时也会受到宏观经济形势、消费者需求变化、行业竞争格局等因素影响，具有不确定性。

27.公司基于谨慎计提是否有冲回的可能

答：投资者您好，每个资产负债表日，公司根据企业会计准则的规定，考虑存货状况等因素，按照成本与可变现净值孰低的原则，

计提存货跌价准备。若以后期间导致前期计提存货准备的因素变化或者消失，前期计提的存货跌价准备的存在转回可能。固定资产等长期资产计提的减值准备按照企业会计准则的规定，不能转回。

28.公司未来的发展重点是哪些项目，散热产品有哪些潜在客户

答：您好。公司在原有的 MIM 业务基础之上，正在坚持布局第二和第三增长曲线。一直以来，公司也在积极探索，希望通过内部培育和外延并购的方式，往组件、乃至整机的方向延伸。目前，公司在板块上布局了金属、塑胶、传动、散热、整机 ODM 几大板块，专注于突破有设计难度，技术含量的产品，并在几大板块间形成联动效应。散热方面，短期公司已经布局了储能、数据中心、充电桩等行业；同时我们着眼于未来，也在逐步拓展在芯片、基站等方面的应用。

29.请问公司折叠屏卷轴产品，包括用于卷轴的 MIM 产品，一季度有供货华为吗？能告知供货数量吗？

答：投资者您好，公司目前 MIM 件应用场景之一为折叠屏转轴，不涉及卷轴类产品。同时，公司与海内外消费电子头部客户均保持了长期战略合作。涉及到某一具体客户，根据公司与客户签署的商务框架合约，需对合作事宜进行严格保密，并承担相应法律责任。公司严格依据该等商务合同的保密条款履行职责。此外，对具体合作客户进行保密，在消费电子行业上市公司中较为普遍。

30.公司产品是否能够应用于头显产品？

答：投资者您好，公司可为客户提供头显类产品中的精密金属及塑胶结构组件，精密转动和传动组件，以及散热组件。

31.公司目前账上还有多少流动资金可用，目前的经营是否能做到收支平衡，未来是否会进行增发募集资金

答：投资者您好，关于公司流动资金情况，请查阅已披露的2024年一季度财务报表。目前公司经营收支平衡，暂没有增发募集资金计划。

32.请问董事长，公司4月11日公告，法院判决陈明芳等赔偿公司9千万，在15日内给定，截止今天已经过了15日期限，公司有无收到这笔赔偿款？

答：投资者您好，公司截至目前尚未收到赔偿款。公司已向法院提交强制执行申请，执行结果请关注公司后续公告。

33.公司是不是MIN零部件龙头？市场占比多少？

答：公司深耕MIM行业十多年，是一家行业内经验丰富、工艺技术领先、业务流程完善、管理体系成熟、品牌客户覆盖比例较高的高新技术企业。公司凭借自身的技术优势和快速响应体系，依托丰富的行业经验和稳定的客户资源，在生产制造能力、收入规模、产品质量、配套服务等方面均位于行业前列，并于2021年11月荣获国家工信部认定的“国家制造业单项冠军示范企业”。

34.请问下传动与散热板块，预计什么时候财报可以进行分开统计及展示？谢谢

答：投资者您好，传动与散热板块在达到一定规模情况下，公司会考虑分开统计及展示相关财务数据。

35.公司液冷项目是完全自主研发，还是和其他公司合作研发，还是购买专利进行加工

答：投资者您好，公司为自主研发。

36.请介绍一下今年研发费用开支计划

答：您好，感谢您的关注。作为一家高新技术企业，保持一定比例的研发投入，是企业的创新源泉，使公司产品具有更强的竞争力以及能够面对不断变化的市场，代表了企业发展的未来。今年的研发费用开支比例预计与往年相比，不会发生明显变化。公司将密切关注投入及产出情况，谨慎投资。

37.能否对公司产品的毛利做一个拆分，目前主要贡献营收的产品，毛利分别有多少，以及对未来的一个展望

答：投资者您好！□2023 年度公司 MIM 零部件及组件的毛利率为 33.99%，传动、散热类组件及其他的毛利率为 19.47%，毛利情况请查阅公司 2023 年度报告第 19 页。其他产品占公司整体营收规模较低。□公司将以市场需求为导向，大力开展新技术、新产品研发，推出高附加值、符合市场需求的新产品，并通过加强对供应商的管控、提高自动化水平、加强生产现场管理、提高产品良率等方式降低生产成本，保障产品毛利率水平的稳定。各个板块的发展规划展望详见相关同类问题回复。

38.王总好，请问公司有无供货华为？

答：投资者您好，公司与海内外消费电子头部客户均保持了长期战略合作。涉及到某一具体客户，根据公司与客户签署的商务框架合约，需对合作事宜进行严格保密，并承担相应法律责任。公司严格依据该等商务合同的保密条款履行职责。此外，对具体合作客户进行保密，在消费电子行业上市公司中较为普遍。

39.董事长、总经理：请问涉及官司 9039 万，现在是怎么回事？

答：投资者您好，因业绩补偿款纠纷公司已起诉安特信原股东

陈明芳及其丈夫郑奕麟，且公司已收到二审判决。目前公司已向法院提交强制执行申请，执行结果请关注公司后续公告。

40.贵司在机器人行业的布局？

答：您好。扫拖地机器人方面，借助 22、23 年项目的成功量产经验，公司横向拓展了扫地机器人同行业其他品牌客户的需求；服务机器人方面，我们已经小批量产无刷电机和行星齿轮箱；灵巧手方面，部分项目的无刷空心杯电机和行星齿轮箱已经给国内客户送样，但业务的进展与落地受多种因素影响，存在一定的不确定性，具体经营情况请关注后续公告，请广大投资者注意风险，谨慎决策。

41.公司一季报如果不考虑计提等突发事件，原则上和去年一季报相比，是盈利为正的，那么在苹果减单的情况下，公司实际业务的增长一定是有新的客户或是业务填补，能否具体说明一下产生这种结果的真实原因。

答：2024 年 Q1 收入规模较去年同期的增长主要来源于 MIM 零部件及组件的收入增长，以及传动、散热及其他的收入增长。其中，MIM 零部件及组件的收入增长来源于消费电子类的收入（直板机及折叠机）的增长，以及 MIM 汽车件需求的提升。传动、散热及其他的收入增长中，电机齿轮箱相关收入增长明显，散热板块同期对比基数较低，增速相对较高。

42.刚才有网友问您苹果业务目前占比，您的回答是海外大客户仍是公司战略客户之一。你这个回答一没有针对问题，二根据您的回答，苹果业务依然很大，否则无法叫做大客户，是否是这个意思。

答：您好，通常而言，被称为“战略客户”的合作对象，一般会

有两层意思。或者其对企业当前或未来预期营收金额或占比较大，或者其对企业长期战略发展意义重大，有显著影响。

43.公司目前订单情况如何，是否好于去年

答：公司目前和主要客户均保持了良好的合作关系，截至 2024 年第一季度，公司实现收入为 3.89 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润为-0.27 亿元。后续的经营状况敬请关注公司定期报告。

44.你好王总，看到公司账面有充足的现金流，请问在现在股价的低位阶段，公司或者大股东有计划回购一些股票么

答：投资者您好，公司目前暂无回购计划。

45.王董事长，您好，请介绍下贵司与印度大客户之间的合作中，贵司向印度大客户具体提供那些产品？谢谢！

答：您好，公司目前并无印度终端品牌大客户，但是公司有部分产品会交付至设立在印度的组装厂。

46.2024 年，一季度散热业务营业额占总营业额的百分比是多少？

答：投资者您好，2024 年第一季度公司散热板块营收规模暂时占公司整体营收规模还相对较小，因此未单独披露。

47.2024 年在手订单有多少

答：公司目前和主要客户均保持了良好的合作关系，截至 2024 年第一季度，公司实现收入为 3.89 亿元，实现归属于上市公司股东的净利润为-0.27 亿元。后续的经营状况敬请关注公司定期报告。

48.您好，为什么公司在 2023 年大幅计提减值的基础上，今年一季度又大幅计提减值准备几千万?是在掩藏利润，还是有别的原因的

答：投资者您好，公司遵循了会计的谨慎性原则，并按照一致的原则进行存货减值测试，确保财务报表公平、真实地反映企业的财务状况。公司第一季度为相对淡季，新项目处于研发期，尚未起量，规模化效应不显著，成本较高；另外 2024 年部分新项目交样时间较上一代产品提前，基本在一季度交样，成本相对较高，由于客户对产品的确认及对账存在一定周期，一季度末公司还未和客户对账开票确认收入及成本，这部分交样的发出商品还属于公司的存货，以上因素导致可变现净值低于成本，影响今年一季度计提的存货跌增加。

49.王总您好，公司液冷板块有应用于充电桩，请问有具体落地项目吗？

答：您好，目前液冷板块充电桩方向，已有项目正在配合客户进行开发、打样及验证，但尚未进入量产。

50.公司股价长期处于底部？董事会有什么策略提高股民收益，维护中小股东利益？

答：投资者您好，二级市场股价波动受到众多内外部因素影响，除了企业自身业绩情况、财务情况、管理层情况、分红政策等内部因素外，还会受到市场情绪、经济环境、政治和法律情况、行业波动、国际事件等多种外部因素影响。公司将致力于开拓各板块业务，坚持公司发展战略，及时关注行业趋势，做好各项经营工作，努力提升企业经营业绩；同时定期做好与资本市场的沟通，努力提升公司价值和市场认同，并重视对投资者的回报，制定相应的利润分配方案，但外部因素对股价的影响无法完全规避。此外，“股票处于底部”通常是指股票价格处于相对低的水平，预计不会再继续下跌，

| | |
|--------------|--|
| | 或者下跌的空间非常有限，但其实确切的“股价底部”很难预测，敬请投资者注意投资风险，谨慎决策。 |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2024年5月7日 |