

证券代码：301567

证券简称：贝隆精密

贝隆精密科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	国诚投资：朱显东、胡均师、王秋楠
时间	2024年8月28日 10:00-11:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	吴磊 副总经理、董事会秘书 杭天宇 证券事务代表
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次调研以现场参观和会议的方式举行，交流中，公司回复了投资者的提问。主要内容如下：</p> <p>贝隆精密是一家行业领先的精密结构件研发及制造企业，公司以匠人精神不断精进精密模具设计与制造、自动化、核心工艺集成等重要技术环节，积极响应客户对于精密结构件的高水平要求，在复杂结构的精密小件产品领域建立了较强的市场竞争优势。</p> <p>公司是第八批国家级制造业单项冠军企业，工信部建议支持的国家级专精特新“小巨人”企业（第二批），精密制造实力和竞争优势得到国家主管部门的认可。</p> <p>目前公司与舜宇光学、安费诺、三星电机、TDK集团、海康威视、大华股份等多个细分行业龙头企业建立了稳定的战略合作关系，并积极开拓VCM马达行业客户及IMMT工艺的应</p>

用。公司精密结构件产品主要运用于智能手机领域，和可穿戴设备、智慧安居、汽车电子等非智能手机领域。

1、请简要介绍下公司半年度的经营情况。

报告期内，公司整体经营稳定，老产品交付和新产品开发有序开展。当期实现营业收入 19,504.02 万元，同比增长 26.22%，归属于上市公司股东的净利润 1,766.77 万元，同比下降 21.16%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 1,513.23 万元，同比下降 21.05%。

报告期内，公司营收取得一定幅度的增长，但利润表现受到挑战，主要系公司所处行业竞争激烈，公司实施了降价策略；为储备长期增长动能，公司积极进行VCM马达、IMMT等新产品领域、新工艺的研发，报告期内，公司研发投入1,197.72万元，增加349.02万，同比增长41.12%。

同时，公司新开发3家VCM马达行业的优质客户，在研发或开发阶段的VCM马达相关项目超过50个，部分项目已进入量产准备阶段。公司为新产品的量产进行人员招聘和培训、设备购置、厂房装修等量产准备投入，人工成本增加及固定资产折旧、分摊等影响当期的利润表现。

目前，公司为TDK集团提供的应用于某知名品牌的VCM马达精密结构件已实现量产。同三星电机和新开发的VCM行业客户的部分产品预计在第四季度或明年上半年逐步导入量产。公司顺应电子产品集成化、小型化的趋势，在IM件上进行工艺延伸，加大对IMMT（嵌件成型及其贴装）工艺的研究开发，协同客户推进该技术在VCM马达产品领域的应用，已实现IM件单/双面多部件全自动化贴附试产，并获得客户认可，部分项目预计在第四季度逐步投产。

报告期内，公司实现VCM马达精密结构件产品收入 3,378.29万元，同比增长885.01%。预计随着VCM马达相关新项目的量产和IMMT工艺的应用，规模效应和技术附加值叠加作用，公司盈利能力将有所改善。

公司目前资产负债率17.98%，处于较低水平，经营活动产生的现金流量净额5,669.25万元，同比增长48.98%，经营质量稳健。

2、公司订单可见度怎么样？有无在海外设立工厂的计划？新客户开发的情况如何？

(1) 宏观来说，因为我们是在产业链的上游，距离终端市场较远，所以长周期来看，市场能见度不太高，我们每年都会

收到客户很多的预研项目，但最后跑出来的项目，最终形成大规模量产的比例是有不确定性的；

(2) 微观来说，当一个项目研发成功并开始进入量产，客户会给滚动的订单需求预测，这个订单的能见度就相对比较高了。

报告期内，公司外销收入 3,678.42 万，同比有较大幅度增长，主要是三星电机、TDK 集团的销售增加所致。目前全球智能手机领域的供应链主要在国内，国外有一些组装等后工序环节，如果客户的工艺需要，且境外的人力资源能力等能满足生产需求，我们不排除在境外设立相关机构的可能。

公司近年来有序开发新客户，新开发 3 家 VCM 马达行业的优质客户，在 IM 件和 IMMT 工艺应用方面探索合作机会。基于公司的大客户战略，我们进入一个新的客户，就力争做到该客户的头部供应商。

3、根据半年报中的数据可以看出，公司上半年的研发投入增长明显，未来的研发重点是什么？

公司是一家精密制造企业，我们研发方向主要在模具、自动化、工艺集成与优化等精密制造技术领域。从产品角度来说，当前积极开展VCM马达精密结构件、IMMT等新产品、新工艺的研发，为企业的持续发展奠定基础。

4、在市场定位方面，公司在国内精密结构件领域的竞争对手有哪些？公司的竞争优势在哪里？

公司定位在复杂结构的精密小件产品领域，同行业其他公司也都具有不同的特色，大家共同努力、促进精密制造行业的发展。

在技术方面，公司有专业的研发技术团队和持续的技术创新能力，在精密模具开发制造、新产品的设计、多工艺集成与创新等方面具有独特的优势。

在产品方面，公司定位在高难度高附加值的精密结构件产品，在复杂结构的精密小件领域具有较好的市场口碑。公司以产品精度、稳定的量产能力和快速的响应能力，形成企业的差异化竞争路线。

在客户方面，公司坚持优质大客户战略，主要客户均为细分行业的龙头企业，有利于企业的经营稳定及产品线的纵深拓展。

5、目前募投项目的进展情况如何？

募投项目正按计划有序建设中，截至上半年，精密结构件扩产项目的投资进度已达 44.91%，研发中心建设项目的投资进

	度已达 40.81%，项目进展未发生不利变化。公司将密切关注市场变化情况，加大研发和市场开拓力度，灵活应对募投项目中出现的新情况，消化新增产能。
附件清单(如有)	
日期	2024 年 8 月 28 日