

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：2024-005

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 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（电话会议）	
参与单位名称及人员姓名	翊安投资 张益锋	艾希控股 王磊
	财通证券 白宇	道亦私募 庄佳伟
	光帆私募 孙婷婷	国信证券 连欣然
	国投证券 盛晓君	银峰投资 马行川
	华创证券 高远	华福证券 卢大炜
	平安证券 郭冠君	东盈投资 吴浩基、邱奕竹
	华鑫证券 毛正	鸿运私募 舒殷、蒋睿
	山西证券 赵天宇	开源证券 傅盛盛
	湘楚资产 吴春永	睿郡资产 张航
	翀云私募 俞海海	麦臻股权 陈铭佳
	申银万国证券 金凌	亚布力创新 彭震
	顺泮资产 邓永明	兴业证券 李晓康
	华强资产管理 费腾	世嘉控股 施学东
	于是私募 陈卫	招商证券 涂昆山、程鑫
	粤佛私募 曹志平	大湾区产融投资 黄越峰



回顾公司的各个业务板块，我们能看到公司着重布局的传动散热业务增长稳健；此外，还出现了一些新的亮点，包括来自汽车、穿戴的收入规模持续向好发展。展望未来年度，这些业务也具备持续增长的动能。

#### (2) 毛利率方面：

前三季度公司的整体毛利率水平同比是有所提升的。分板块来看，前三季度，精密金属、精密塑胶、终端产品等多个业务板块的毛利率水平均有所提升，传动、散热及其他板块受产品结构影响，毛利率水平略有所波动。公司整体的毛利率跟去年同期比是改善的，原因主要有以下几点。

一方面是因为公司主要产品构成还是在消费电子方向，由于其特性，每年会进行产品的更新迭代和重新定价，新一代产品的毛利率水平会和往年产品比会存在差异；另一方面，公司在今年开始推广全员精益，旨在进一步提升运营能力，提升效率，减少浪费；另外，公司持续关注投资效率，对亏损项目进行持续优化整理，上年同期的部分亏损项目已逐步结束或在本年度收尾，这些项目对盈利能力的影响在降低。受多个因素的综合影响，毛利率水平在稳步回升。

#### (3) 净利润方面

今年前三季度的归母净利润比去年同期少了 1700 万元左右，如果不考虑减值的因素的影响，今年前三季度的利润水平应该是好于去年同期。

从财务角度看，公司的资产负债率由去年同期的 38.69%降低至 34.58%，处于行业较低水平。营销研和财务费用方面，前三季度的营销研费用率整体较去年同期变化不大。其中研发费用率维持在 8.8%的水平，公司对于新技术、新材料、新产品的研发创新的关注和推动仍在持续，无明显变化。财务费用方面，财务费用较去年同期减少 75.43%，主要是因为 2024 年度平均贷款减少导致利息减少。存货方面，到三季度末，存货账面余额较二季度末减少 5600 万元左右，下降 8.38%，主要系上半年的备库在三季度被消耗所致。

#### (4) 战略方面

公司从今年 7 月开始了战略工作坊、精益工作坊、个人成长中心，并且在业务中持续推进、指导具体业务的开展，在这些方法论的指导下，我们对要做什么、怎么做、怎么做的更好，都变得更加清晰和踏实。公司正在沿着确定的方向和规划踏实前行，接下来我们还是会聚焦战略、深耕业务拓展、技术沉淀、持续推行内部改革和运营提升，尤其是在“标准化、精益化、信息化”三个方面，但是这需要一个过程，也需要时间的积累，才会在运营成果上体现出来。我们非常希望能够以优秀的企业管理和业绩来回馈给员工和长期陪伴我们的股东。

#### 问答环节：

1、请问公司折叠屏手机业务的进展情况及展望？

答：目前折叠屏手机是这几年市场上比较火的一个手机行业的细分方向，我们也能够看到这几年折叠屏品牌商对于新品的研发及投入都是在持续发力的态势。如今折叠屏手机还处于产品创新与硬件性能的比拼阶段，而我们预测其将会进入到进一步挖掘用户需求、发挥折叠屏本身的优势来不断提高市场渗透率的阶段。

公司一直在配合市场上的一些头部品牌客户,为其提供折叠的零件、组件。目前,公司在两个板块介入折叠领域,其一是 MIM 业务板块,为折叠屏转轴提供 MIM 零部件及组件;其二是传动业务板块,为折叠屏手机提供铰链组件。

2、请问散热业务,尤其是液冷业务的进展及后续规划?

答:公司散热业务的产品从 2022 年开始由 VC、热管逐步往液冷方向调整,因此公司今年散热业务的收入主要还是来源于液冷模组。公司应用于储能、边缘计算服务器等领域的部分散热项目已实现量产,并且也在持续进行新产品的开发和新客户的导入。

此外,公司散热板块在数据中心、新能源、充电桩等方向一直有所布局,并持续地研发投入。我们可以看到,液冷是一个新兴的、具有较大开发空间的行业,这个行业存在许多新的机会,公司会密切关注市场的变化,持续地进行研发投入,适时调整业务结构及公司的定位。

3、公司三季度较二季度 MIM 的零部件及组件营收下滑较多的原因?

答:公司三季度较二季度 MIM 的零部件及组件营收并没有出现大规模下滑。公司在 MIM 板块的收入主要来自于终端客户的消费电子类产品,这一类产品有一定的季节性因素。一般来说,一季度处于研发阶段,二季度根据客户的规划进行爬坡量产,三季度前后进入量产的高峰期,四季度根据客户新品发布后市场的反响情况确定后续的生产规划。其中,二季度的爬坡节奏,会受到客户新品发布的节奏的影响,所以量产的节点可能会有一定的幅度往前或者往后调整,存在不确定性。

因此单季度之间的营业收入波动,会受到客户项目爬坡、量产节奏等多重因素的影响,所以站在产业的角度,把时间维度拉长来观察公司的收入波动情况可能会更合理。

但公司其他板块正在快速增长的过程中,MIM 板块在整个公司收入结构中的占比的确会被有所稀释,导致占比降低。

4、公司今年给海外大客户开发的新项目数同比去年的变化幅度如何,以及对其 2025 年业务量的展望。

答:受 2022 年专项减值的影响,今年海外大客户项目较去年相比是有所减少的。但是公司仍在持续积极推进和配合与海外大客户关于一些前沿产品的开发和合作,这些开发的项目有部分能够在明年业务量中体现,还会部分可能在后年甚至更长的时间维度上会体现出来。

5、海外大客户的折叠产品是否有进展,公司是否有相关合作?

答:公开市场信息层面上确实有一些关于海外大客户相关产品布局的传闻。我们精研在 MIM 零件及组件方面具有行业领先优势,包括技术的研发与储备、新材料的开发、规模化的量产等。同时,公司在折叠铰链模组上也积累了丰富的量产能力与经验。未来,如果客户有相关产品的需求,不管是零件还是组件,我们都会积极配合客户并展示我们的能力与优势,争取业务机会。

6、公司是否为海外大客户的手表产品供货，或者为其开发下一代手表零部件？

答：公司与海外大客户在手机、手表、平板、电脑等多个产品系列中都会有合作。对于手表，公司 MIM 板块一般是为客户提供其中的内置结构件，我们无法确定公司的 MIM 件产品应用在具体哪个款式中。

7、请问 MIM 下游客户名单可以分享下吗？

答：公司 MIM 板块目前与消费电子行业中绝大部分的头部品牌客户有合作，但是我们与很多客户之间有严格的保密协议，这部分客户的名单不方便进行披露，部分客户名单可以参见公司定期报告。

8、公司前三季度海外大客户的营收占比是多少？全年来看，大客户的营收情况如何？展望未来，我们希望大客户的收入占比情况？

答：今年前三季度海外大客户的收入占比较去年同期相比是略有下滑的，一方面是因为公司其他业务板块或客户是增长状态，包括国内安卓系客户、汽车板块、穿戴板块等收入都是增长的；另一方面是因为大客户前两年部分项目设计变更，导致大客户 2023 年的研发项目数量有所降低，相关影响一直持续并延续到今年。但这两年整体情况来看，来自海外大客户收入的绝对值相对是持平的。

展望未来，我们希望来自大客户的收入规模绝对值保持增长态势，因为目前公司还在持续配合大客户进行新品的开发，并且在 MIM 外观件方面也有布局和开发。但可能相关收入占比将维持和现在差不多的水平，因为其他业务板块会有一些的发展和成长。这几年我们对传动、散热、塑胶等板块的布局就是为了能够减少我们对消费电子行业的依赖，平滑季节间的波动。

9、上半年存货跌价准备计提了大概 9000 万，具体是什么原因？已计提的存货跌价准备有没有可能后续会冲回？

答：我们上半年确实计提了比较多的减值，但是三季度新增的减值金额大概是 900 多万，较上半年是有明显下降的。公司上半年计提的减值金额相对较高，但是公司是按照会计准则的相关要求进行谨慎性计提，主要是根据未来订单情况、售价等情况进行综合、谨慎评估，然后进行减值测试。

具体分析来看，公司上半年计提减值金额较多，主要是因为上半年是公司新项目、新产品的研发、打样集中的时间段，前期我们的投入、成本会比较高，而且在半年度末还没有和客户进行销售结算，基于谨慎性的原则，我们会对存货进行减值测试。根据准则来看，计提了减值的存货如果在期后实现了销售，是需要做转销处理的。

大规模高额的减值会对公司整体利润水平造成不利的影响，这也是公司需要去正视的问题。公司在精益工作坊、日常精益工作中需要采取相关措施，尽量减少以后大金额计提减值的可能性，提高精益信息化水平、制造标准化，加强对存货的管理，以期降低资产减值对公司利润水平的不利影响。

	<p>10、上半年减值的是因为一些小件标品还是某些客户的特定产品的原因？</p> <p>答：如上题所述，主要是上半年度有一些前期的研发，在半年度末未实现与客户的结算，所以会做相应的减值测试。</p> <p>另外，客户会给我们预测，虽然订单还未形成，但我们会根据预测做一些备库。未来如果有订单，备库就可以被消化掉。我们会做预测是因为行业的特殊性，消费电子行业需求波动比较大，很多产能都是高度集中在二季度和三季度，我们可能会提前做一些适当的备货，以应对在高峰期公司产能瓶颈的情况。根据相关会计准则，我们会在每季度末基于谨慎性原则进行减值测试，对于没有明确订单的备库部分，更有可能发生减值。但是很多客户又会先给公司一个未来的预测，而正式订单会更晚些给公司，这样就会形成公司不断的计提存货减值又转销的情况。</p> <p>11、请问公司散热板块液冷产品是不是在储能方向上做的比较多一些，现在可能往充电桩方向做，那现在有没有往服务器领域布局，有什么进展吗？</p> <p>答：我们散热最早量产的项目就是应用于边缘计算服务器上，后来才进入到储能行业。公司在服务器行业中，一直都在做客户储备和新品开发。同时我们也在持续关注行业中新动态，因为我们看到散热行业在快速的迭代更新的过程中是不断有一些新的产业机会涌现出来。我们现在还在开发的一些服务器相关的项目，但是未来是否能够上量或者具体上量的时间还存在不确定性。</p> <p>12、公司现在在服务器领域有在送样的项目吗？</p> <p>答：我们散热业务在服务器领域是有相关的开发、送样项目，但具体的客户信息不方便透露。如果后续有进展的话，我们会和大家沟通的。</p> <p>13、请问公司对第四季度的展望如何？</p> <p>答：公司一季度主要是新品研发，二季度和三季度是新品的爬坡和进入量产阶段，四季度的客户需求情况会根据其新品发布后市场的反响情况以及售卖情况来确定。所以第四季度的业务情况，是需要持续关注整个消费电子品牌的新品发布后的市场反响情况。但是从过往的经验来看，公司的业务高峰一般是集中在二季度跟三季度，四季度相当而言会有一定程度的回落，但是具体业务情况还是要关注我们 2024 年年度报告。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 11 月 1 日