

## 苏州华亚智能科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 投 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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024 年 11 月 6 日 (周三) 下午 15:30~17:05
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> )采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董秘杨曙光 2、证代许湘东
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请问公司并购冠鸿智能后，1、冠鸿智能存量业务主要在新能源工厂，公司现有的业务资源和客户储备是否能向冠鸿智能赋能。2、收购 51 股权后，如何平衡集团管理与原管理团队，在业绩承诺下，冠鸿智能的原管理团队是否会加入公司管理层。3、冠鸿智能研发人员数量远低于同业，未来是否有人才引进计划，如何保持技术壁垒。</p> <p>您好！1、从冠鸿的技术实力和公司的客户资源是可以为冠鸿提供机会，包括公司可以为其提供设备上的金属零部件业务。2、冠鸿这些年一步一个脚印，发展良好，充分体现了冠鸿现有的管理团队的能力强，公司主要从合法合规和经验风险方面进行监督管理。3、冠鸿的行业技术经验经过长期的时间积累和沉淀，现有的研发人员也接受了公司的培养，具有很强的研发能力。未来会考虑引入人才，拓展新兴行业，保持技术领先性。谢谢！</p>

## 2、对于投资者关系管理公司有没有新的措施

您好，公司持续重视投资者关系管理，努力提高信息披露的质量，追求公平、公正、透明，平等对待每一个投资者。在遵循合规的前提下，积极通过多种渠道与投资者沟通互动，参加上市公司投资者集体接待日等活动，提升公司的市场价值和形象。

## 3、我们海外业务是否会受国际制裁等因素限制

您好！公司一直在关注国际形势的变化，并在积极应对。谢谢！

## 4、公司收购的苏州冠鸿智能有限公司有哪些发展机遇

您好！收购冠鸿后将会提升公司在集成装配方面的技术实力，缩短公司在集成装配方面的新产品的研发时间，实现在半导体领域的新应用；冠鸿客户市场目前主要在锂电池、光学材料等，将依托其在这些领域的市场资源为公司打开新的需求，谢谢！

## 5、公司在媒体端的报道较少，是否是对资本市场不够重视

您好，公司重视资本市场，重视每一个投资者，同时，公司也在踏踏实实的做好企业发展、企业业绩。相信在未来，随着公司进一步壮大，会获得更多的市场知名度。谢谢关注！

## 6、公司新能源产品主要应用场景是哪些

您好！公司的新能源产品目前主要应用在发电储能设备、工商及家用储能上，以及光伏逆变器、储能逆变器。谢谢！

## 7、公司目前募集资金的使用情况？

您好，目前公司 IPO 募投项目已经结项，累计已经使用募集资金支付及尚待支付的合同尾款金额预计 3.13 亿元。再融资募投项目也在抓紧建设之中，即将可以正式投入使用。具体内容详见公司披露的相关公告。

## 8、请问 对比富创精密贵公司有什么优势 1、政府支持，2、国外客户对你们的依赖程度，3、研发与技术优势请问贵公司收购新公司后对与新公司或者我们总公司的发展的方向是新能源还是半导体收够新公司的好处是？可以在原来的半导体业务得到什么样的技术补充？一般多久能实现还是说仅

### 仅是为新能源而收购的

您好！虽说我公司与富创生产的产品不一样，但公司也是当地政府重视的企业，可能存在区域的不同，政府支持的方式不一样。在高精密结构件供应方面，我司是客户在国内重要的合作伙伴。我司的研发技术的优势主要体现在精密焊接技术、差异化的表面处理技术、精密数控技术，在这些技术上公司拥有七十余项授权专利，对于小批量多品种的产品，技术积累也是一个关键点，公司在半导体领域几十年的技术研究，积累和沉淀了更多的非专利核心技术，才得以满足了国内外知名客户的精密加工的要求，这也是与客户建立了稳定的合作关系的重要点。收购新公司后，被收购的公司在智能设备方面的技术实力能快速提升公司在集成装配，尤其是半导体领域的基础装配的技术能力，同时标的公司在新能源领域的客户资源为公司的新能源产品带来市场需求，公司的半导体市场资源也可以给标的公司正在开发的该领域的产品提供机会，双方在技术、市场均有高度的协同效益。双方的技术人员已启动了利用各自的技术优势来相关支持各自的新产品研发。谢谢！

### 9、公司新建厂房的产能目前如何？

公司新建厂房的产能目前正处于陆续投产阶段。

### 10、目前贵司产品在同业竞争中主要优势有哪些？

公司深耕全球精密金属结构制造市场，一直以来专注于向国内外领先的高端设备制造商提供“小批量、多品种、工艺复杂、精密度高”的定制化精密金属结构件产品，可为全球客户提供多品种、高质量、反应快速的精密金属结构件及集成装配产品，拥有从精密数控技术、精密金属焊接技术、塑焊技术、精密金加工技术、表面处理技术到精密装配技术、精密设备部件维修技术的完整的生产线；拥有众多核心专利技术和独有的生产技术，是国内为数不多的集精密金属结构件制造、设备装配及维修服务为一体的综合配套制造大规模服务商，与众多国内外品牌客户建立长期稳定的合作关系。

**11、公司在研发费用投入如何**

公司研发费用投入加大均有增加。

**12、公司三季报营收上涨，净利润同比下降，主要因素是哪些？**

三季报冠鸿子公司营收并入是公司营收增长的主要原因；研发费用投入增加、人才引进投入导致的薪酬成本提高、汇兑损失增加等是利润降低的主要原因。

**13、贵司“精密金属结构件扩建项目”及“精密金属制造服务智能化研发中心项目”投入使用了吗**

您好！扩建项目及研发中心已达到可使用状态，正在按计划投入使用谢谢！

**14、公司如何看待国产半导体未来的发展**

未来，随着国内半导体产业生态逐步完善，市场需求快速增长，半导体国产化进程将进一步加快。

**15、请问贵司在马来西亚的工厂现在处于什么状态？产能利用率多少？当地工厂的人才储备的来源是马来当地还是中国？贵司是否有可以提供对封装的设备或者零部件？贵司在马来当地的产品认证进行到怎样的地步？同时中国国内产品认证中的和计划认证的有多少个？此外目前维修业务的范围是否有所扩大未来一年是否有可预见的扩大？谢谢**

您好！1、马来公司目前已进入正式的生产状态，但生产规模还小，预计今年可实现数千万元的销售；2、马来公司的人才现在一部分是母公司的技术支持，一部分来源于马来公司自身的培养；3、公司目前的结构件有应用于封装设备上；4、产品认证正在根据客户的进度和批次正常进行，认证完毕的按订单需求进入了量产；5、今年维修业务同比去年业绩得到明显增长，该业务已得到新开发的大客户的认证，未来将在扩大现有阀门维修的业务量的基础上，还将开发泵等其他关键部件的维修，实现进一步的增长。谢谢！

**16、公司未来如何在海外进一步布局？**

	公司将在技术、人员、资金、生产等方面，进一步加强对现有海外子公司的支持力度，全面布局、服务好、寻找在东南亚的市场及其他海外市场现有客户及新客户需求。
附件清单(如有)	
日期	2024-11-06 17:05:15