

证券代码：301128

证券简称：强瑞技术

深圳市强瑞精密技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-004

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 (按首字母顺序排列)	东北证券 华福证券 鹏华基金 富荣基金 诺安基金 前海欣得利基金
时间	2024年11月19日星期二
地点	强瑞技术办公室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务总监：游向阳 证券事务代表：傅飞晏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>会议流程：</p> <p>一、公司简介</p> <p>二、提问环节</p> <p>公司将会议中投资者所提问题及答复汇总整理如下：</p> <p>1、公司产品结构及客户结构</p> <p>答：公司的主要产品包括治具、设备、散热器、零部件及其他非标加工件。其中治具产品2024年1-6月约占营业收入53%，设备类约占13%。公司目前的产品应用涵盖移动终端、智能汽车、数据中心等领域。</p> <p>2、公司散热器业务的发展情况？</p> <p>答：公司的散热器产品由子公司三焯科技、维玺温控负责。公司对其进行投资并购后，今年出货量有所提升。在国内的竞争对手</p>

主要为飞荣达，其他竞争对手主要为台资、美资企业。公司散热器的主要客户包括H客户、超聚变、新华三等。

散热器的运用领域主要为服务器、基站等。今年1-6月份散热器营收8000多万。公司将根据客户需求，持续稳步投资扩建，提高公司产能。

3、移动终端领域增长的主要原因是什么？未来是否还有增长的空间？

答：公司智能终端业务增长的主要原因在于，公司的重要客户H客户等移动终端知名品牌商的出货量有所增长。根据市场调研机构的报告，预计未来智能终端市场出货量将有所增长，公司预计能够从中获益。同时公司积极拓展H客户、A客户夹治具以外的市场，具体包括新能源汽车、储能、数据中心等新兴行业。

4、零部件及其他主要是什么产品？全是无人机相关的吗？

答：公司1-6月零部件及其他产品营收8400万左右，无人机相关订单量较小；零部件还包括一些异型件等，主要是提供给设备和夹治具做相关配套或者预研配套零部件。

目前无人机相关产品的主要客户为道通科技、美团等。如后续低空经济市场兴起，公司后续产能足够，会通过子公司维德精密进行相关业务的拓展。

5、2021年毛利率下降的原因以及公司未来毛利率的预测情况？

答：2021年毛利率下降的主要原因是相关客户订单量减少，同时公司需要持续配合重要客户进行技术研发，导致毛利率相对下降。随着市场的逐渐恢复，公司也积极开拓新的客户，不断拓展产品类别，公司毛利率有所增长。预测未来毛利率可能会有所提升。

6、公司未来发展方面？

答：公司作为技术型的企业，始终坚持研发导向，通过帮助现有客户进行产品、技术提升实现自身业务增量。此外公司仍在持续开拓新市场新产品。公司预计服务器、智能汽车市场能够作为新的业务增长点，目前正在重点开拓。未来，公司希望通过现有技术的延伸，逐渐开拓如新能源电池领域的客户，以及其他国内外智能汽车领域的客户。

	在公司的传统强项消费电子方面，公司始终与各类头部客户保持稳定合作，未来只要公司保持产品优势和服务优势，能够实现业务稳定。
附件清单	参会承诺函
日期	2024年11月19日