

证券代码：301326

证券简称：捷邦科技

捷邦精密科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-004

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☒ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及 人员姓名	中信证券；宏道投资；瀛赐基金；东巍基金；蓝剑投资；丹羿投资；华美国际投资集团；玖时私募；坤溪私募；嘉信基金；华宝基金；九泰基金；平安大华基金；泰康资产管理（香港）；东方基金；泓澄投资；复胜资产；凯丰投资；广银理财；信达澳亚基金；汇华理财；银叶投资；中海基金；博普资产；中欧瑞博投资。（以上排名不分先后）
时间	2025年09月01日 16:00-17:00
地点	电话会议
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书、副总经理 李统龙
投资者关系活动 主要内容介绍	一、介绍公司基本情况 报告期内，公司围绕“成为客户信任的精密智造与新材料应用综合解决方案提供商”的发展定位，以先进精密制造与新材料研发为核心能力，持续在消费电子领域与新能源锂电池领域耕耘。在消费电子领域，公司的产品主要为精密功能件、结构件、VC均热板部件等精密制造产品，主要应用于智能手机、笔记本及一体机电脑、平板电脑、智能家居等领域。在新能源电池领域，公司产品主要为碳纳米管导电浆料、高比表炭黑等碳基新材料，主要作为导电剂应用于动力锂电池电极片制备，用以提高锂电池的能量密度及循环寿命。 报告期内，公司实现营业收入43,756.36万元，归属于上市公司

股东的净利润为-3,802.36万元，扣除股份支付费用后归属上市公司股东的净利润为-3,009.39万元。报告期内，公司营业收入同比增长27.51%，毛利率同比增长1.51%，公司业务扩张布局获得一定成果。同时，由于北美大客户VC均热板部件项目在二季度仍处于量产爬坡投入期，以及部分新业务仍处于孵化阶段，公司研发费用、管理费用、存货计提跌价准备金额等同比有所增加，导致公司较上年同期亏损有所扩大。报告期内，公司坚持围绕自身发展战略及经营计划，坚持以研发驱动生产，加强内部预算管理及精细化管理，持续推进业务结构和客户结构升级，使公司业务朝健康稳定方向发展。具体措施包括：

（1）持续高强度研发投入，增强公司核心竞争力

报告期内，公司研发费用为3,813.10万元，占营业收入的8.71%。公司研发和技术优势有助于公司对现有产品性能进行持续优化和升级，快速响应客户的定制开发需求，并自主布局新产品、新技术的研发，以满足下游行业相关材料、结构和技术工艺不断变革以及生产效率、加工精度要求不断提高的需求，从而增强公司的核心竞争力。

（2）收购赛诺高德，拓展公司业务版图

报告期内，公司通过受让股权的方式收购赛诺高德51%股权，截至报告期末，公司已取得赛诺高德49.90%的股权并完成董事会及管理层的改选，赛诺高德已纳入公司合并报表范围，部分股东持有的赛诺高德1.10%股权交割尚需办理国有资产交易相关手续，目前正常推进中。收购赛诺高德系公司在散热领域的重要投资，拓宽了公司业务领域及客户结构，提升了公司为客户提供多元化产品的综合服务能力，为公司未来业务发展提供多样性。随着赛诺高德重要大客户的VC均热板项目的持续推进及赛诺高德的产品良品率及产能的持续提升，预计业绩后续将逐步释放。未来，公司将通过与赛诺高德各自的优势产业资源，发挥协同效应，进一步提高公司的整体竞争力，以实现公司战略目标。

（3）加快潜在业务的布局，为未来发展提供强劲动力

报告期内，公司根据经营计划，在巩固现有产品体系和业务板块的基础上，进一步加大与客户需求相匹配的前端市场开发投入，持续优化产品体系，稳步推动业务拓展。在功能模组部件方面，公司持续配合国内锂电池及新能源汽车核心客户开展新一代电池连接系统CCS模组的研发工作，利用好现有客户资源及精密制造优势，拓展公司产品在新能源市场的应用；在新材料应用方面，公司在碳纳米管导电浆料产品基础上新增高比表炭黑产品线，满足锂电池大客户多样化的导电材料需求，该高比表炭黑产品已获得部分新能源锂电客户的量产定点并于报告期内开始逐步交付；在散热部件方面，赛诺高德在2024年取得北美大客户的供应商代码并获得其新一代智能手机VC均热板部件量产定点，目前与大客户的合作进展顺利，公司将持续配合大客户进行下一代手机/平板VC均热板部件的产品开发工作；在液冷散热模组类业务方面，公司目前已获得某北美大客户的临时供应商代码，取得液冷散热模组产品的送样资格，并持续开展相关产品的导入工作。以上产品丰富了公司的产品矩阵，是公司在高成长、高毛利领域的业务布局，将为公司未来的发展提供强劲动力。

二、提问环节

问题1：请简单介绍下赛诺高德目前的经营状况。

答：赛诺高德于2025年第二季度纳入公司合并报表范围，该公司已于2024年6月份获得北美大客户的一级供应商代码，并参与了其2025年量产的项目的开发，目前该项目已进入量产阶段，赛诺高德的产品良率及产能随着项目的逐步推进稳步增长，目前良率已达到年初公司与客户预期的水平，预计在2025年下半年业绩将进一步释放。此外，目前赛诺高德正积极参与客户其他新项目的产品开发，如项目推进顺利，预计将对2026年公司业绩产生积极影响，由于赛诺高德与客户签署了保密协议，具体项目信息暂不方便透露。

问题2：请问公司半年度报告中资产减值损失提到的3000多万存货跌价，是按比例提出还是单项存货跌价？如果是单项，该存货跌价是哪个领域的产品？此外，关于公司半年度报告中披露的散热模组导入情况，请问目前是否已经取得临时供应商代码？请问公司

第四季度的工作开展计划和进展情况？

答：关于存货跌价准备，公司报告期内计提存货跌价准备3,152.49万元，主要系公司控股孙公司扬州赛诺在项目量产爬坡过程中出现的不良品，公司基于谨慎原则对该部分存货计提跌价准备。

关于散热模组业务，目前公司已经获得北美大客户的临时供应商代码，以协助该大客户进行下一代产品的开发服务，但从临时供应商转为量产供应商同时使项目顺利量产落地仍然有许多工作需要公司去完成，同时客户要求相对较高，从临时供应商转为正式的量产供应商存在不确定性。

问题3：针对公司传统主营业务，请问2025年下半年公司在结构件方面将通过哪些方面提高业绩？请问公司在CCS以及导电炭黑两个领域的出货及客户端导入情况如何？

答：在消费电子结构件领域，公司已取得苹果、亚马逊、SONOS、META、谷歌、JOBY等知名终端厂商的供应商代码。由于市场竞争较为激烈，公司2025年上半年剔除赛诺高德后的功能件和结构件产品毛利率有所下滑。针对这一问题，首先，公司将根据客户需求合理调整公司越南生产基地的业务布局和投入；其次，在巩固现有业务和产品的基础上，利用传统主营业务的研发和制造核心竞争力，拓展更多高价值量和高毛利率的产品。

关于CCS领域，公司利用现有的客户资源和精密制造能力，积极配合国内锂电池及新能源汽车核心客户开展新一代电池连接系统CCS模组的研发工作，CCS市场广阔，公司拥有丰富的客户资源和精密制造能力，客户的下一代产品正好符合公司的精密制造特长，可在市场上取得差异化竞争优势。因公司更多地关注下一代CCS的产品，因此相关产品目前来看在2025年不能实现大规模放量，目前主要还是专注于相关产品的导入进程。

关于新材料领域业务，公司主要还是聚焦碳材料，并在导电产品方面进行更多拓展。目前公司拓展了高比表炭黑产品，并给国内的大客户提供送样测试，其中部分客户已实现部分量产交付。

问题4：请问公司在新产品折叠屏和新款iPad主要负责哪些环

节？目前的进度如何？

答：公司具备折叠屏、平板电脑相关结构件、VC均热板部件的研发、生产能力，目前亦有相关项目储备，具体客户基于公司与客户签署的保密协议暂不方便透露。

问题5：关于公司半年报中提到导入液冷的工作，请问公司是什么契机对接液冷工作？国内很多公司对接英伟达的中国实验室，公司的渠道具体是和他们相同还是存在差异？此外，苹果9月10日将召开iPhone17的发布会，子公司赛诺高德也卡位了苹果iPhone17的均热板，请问这是否在三季度对业绩产生较大积极影响？

答：散热领域是公司在2023年年末至今一直高度关注和布局业务方向，收购赛诺高德是公司布局散热领域的第一步。关于北美大客户的对接情况，目前公司正在与其与美国研发团队进行对接，由于公司与客户签署了保密协议，具体项目情况暂不方便进一步透露。

关于控股子公司赛诺高德均热板业务情况，因下半年通常是消费电子产品的出货旺季，公司预计赛诺高德业绩将在2025年下半年进一步释放。

问题6：公司前期公告中涉及到变更募投项目，并在变更募投项目之后，将之前最早IPO时的募集资金用途转变到赛诺高德蚀刻件建设项目，变更后使用金额基本已经覆盖此前募投项目的大部分资金。但公司规划中还有许多新业务，请问在资金方面是否有新布局。此外，关于公司越南项目，公司主要客户群体是META、谷歌和亚马逊。请您具体说明，针对不同大客户，公司主要负责的产品种类是哪些？目前，大客户在公司营收中所占的份额是多少？目前我们的主要客户仍然是a客户，除了a客户之外，其他客户在公司的业务占比情况如何？

答：目前赛诺高德是公司实现战略目标的重要布局，因此公司根据自身发展需要决定将部分募投资金投入到“精密金属蚀刻件建设项目”。目前公司的负债率处于相对健康的水平，因此公司的银行贷款等债权融资方面仍有空间。同时，2025年4月25日，公司在巨潮资讯网披露了《关于提请股东大会授权董事会办理以简易程序

	向特定对象发行股票的公告》。如未来业务发展需要，公司可能采取定向增发进行股权融资处理。公司将谨慎利用资金，防止盲目无效投资，将公司资金利用实现最大化。 从客户分布来看，目前A客户仍然是公司的主要客户，其在公司营收中占主要份额，主要为智能手机、电脑类产品。除A客户以外，目前公司正在与META客户开展新产品的NPI研发，主要为智能穿戴产品；其他客户如亚马逊和谷歌，公司负责的产品种类主要集中在智能家居产品中。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单 (如有)	无
日期	2025年09月02日