

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：2026-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与精研科技（300709）2025年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2026年05月15日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 王明喜 董事、董事会秘书、副总经理 黄逸超 副总经理、财务总监 杨剑 独立董事 周健
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.1、公司可转债发行最新进展如何？2、公司主要产品在细分领域的市场占有率分别是多少？</p> <p>答：投资者您好！1、公司持续在推动可转债的申报工作，后续将根据进展情况及时履行信息披露义务，请您关注公司公告。2、公司深耕 MIM 行业十多年，凭借自身的技术优势和快速响应体系，依托丰富的行业经验和稳定的客户资源，在生产制造能力、收入规模、产品质量、配套服务等方面均位于行业前列。公司于 2021 年 11 月荣获国家工信部认定的“国家制造业单项冠军示范企业”，并于 2025 年 12 月经工信部复核通过。</p> <p>2.王明喜董事长，请问公司液冷预计什么时候能产生营收，有订单或重大进展是否可以给投资者更透明些的信息</p> <p>答：投资者您好，公司液冷模组、液冷板、风冷模组等散热产品布局及产业化多年，已持续实现营收贡献，主要应用于边缘计算</p>

服务器、储能等领域。对于达到信息披露标准的重大订单及关键业务进展，公司将严格按照监管规则及时履行披露义务，保障信息公开透明。感谢您的关注。

3.1、公司铰链组件的出货量占目前国内市场的份额大概是多少？2、单相冷板已经送样，方便透漏送样的客户名称吗？从送样到获取订单大概需要多长时间？3、25年传动营收大幅增长，主要是哪个领域的产品或具体什么产品放量？4、公司正在研发的单相冷板和两相冷板是采用的MIM工艺吗？如果是采用MIM工艺，目前最小流道能做到什么尺寸(宽×高×深度)？

答：投资者您好！1、公司将精密金属制造板块和传动板块能力相结合，已成功为多款折叠屏手机实现铰链产品的量产，成功开拓了消费电子领域的新市场，实现了客户资源的高效利用和新业务的拓展。2、关于送样客户的具体名称，目前不便对外透露，敬请理解。至于从送样到获取订单的周期，通常需要先完成一系列严格的可靠性测试，整体验证周期会相对较长。具体时长受客户测试安排、产品应用环境、客户需求等因素影响，目前无法给出统一的时间表，我们会积极配合客户推进验证进程。3、传动类产品主要是受电机齿轮箱相关订单增加带动，随着下游终端设备对传动系统精度、稳定性要求的提升，公司针对性优化产品设计与生产工艺，相关产品适配场景持续拓宽，订单规模快速增长，有效支撑了传动业务的高效发展。4、相关工艺和参数以公司公告为准，请各位投资者结合官方信息理性研判，审慎做出投资决策，切实关注投资风险。感谢您的理解与支持！

4.1、公司研发费用增加，主要是加大了哪个领域的投入，MIM，传动还是散热？这些项目是预研还是有目标项目的合作开发？2、公司的散热业务也布局有将近7年了，累计研发投入大概是多少，预计什么时候能起量？3、散热业务的自制件主要有哪些产品，除冷板外，歧管和连接器都有涉及吗。4、传动业务，我们是只卖组件还是也卖齿轮给其他精密传动客户？

答：投资者您好！1、公司研发工作始终围绕长期战略规划和业务需求进行，后续产品落地及市场拓展受行业环境、市场需求等多重因素影响。2025年度，公司为强化核心技术壁垒、布局长期发展，持续推进新产品开发、材料革新、前沿技术研究；同时客户需求持续增加，研发项目数量随之增长，综合导致研发费用同比明显提升。2、公司液冷模组、液冷板、风冷模组等散热产品布局及产业化多年，

已持续实现营收贡献，主要应用于边缘计算服务器、储能等领域。3、公司传动电机齿轮箱业务主要为组件类产品。

5.北美大客户的铰链方案已经定型了吗，预计什么时候开始量产？精研铰链 MIM 件的价值大概一台多少金额？

答：尊敬的投资者朋友：您好！关于公司产品的具体信息，敬请以官方正式发布内容为准。我们始终以来以严谨审慎的态度推进每一款产品的研发与筹备工作，若您有相关业务咨询或需求，我们将竭诚为您提供支持与协助。也恳请各位投资者结合官方信息理性研判，审慎做出投资决策，切实关注投资风险。感谢您的理解与支持！

6.请问公司液冷业务现在进行到哪一步了？

答：投资者您好，公司液冷模组、液冷板、风冷模组等散热产品布局及产业化多年，已持续实现营收贡献，主要应用于边缘计算服务器、储能等领域。未来，公司将持续加大投入，积极拓展在服务器、芯片等领域的散热产品应用，不断提升服务水平和产品质量，为客户创造更大价值。感谢您的关注。

7.请介绍下 2025 全年及 2026 年一季度折叠屏铰链出货量、主要供货客户结构，环比变动原因是什么？

答：投资者您好，公司折叠屏业务主要有两个部分，一部分是转轴用的 MIM 零件，另一部分是折叠屏铰链组件。根据公司与客户签署的商务框架合约，需对合作事宜进行严格保密，并承担相应法律责任。公司需要严格依据该等商务合同的保密条款履行职责。此类保密协议在消费电子行业中尤为普遍。相关业务及经营情况请以公司在法定信息披露平台发布的公告为准。

8.公司海外工厂，一季度产能表现怎么样？后续业务订单支撑充足吗？

答：投资者您好！越南精研海外工厂目前处于小批量生产阶段，产线仍在持续调试中，整体还处在初期运营磨合阶段，目前营收较小，占集团整体营收的比重较低。请各位投资者以公司官方公告信息为准，理性研判市场信息，审慎做出投资决策，切实注意投资风险。感谢您的理解与支持！

9.王董你好，2026 年折叠屏行业出货预期如何？公司铰链市占率目标，以及下一代新机供应链导入进展？

答：公司持续深耕智能手机铰链业务，积极配合头部客户开展新品研发与量产配套，持续推进轻量化、高耐磨等新材料、新工艺开发，稳步推进铰链相关供应链导入工作。同时，公司积极拓展智

能眼镜等可穿戴设备产品上面的高附加值转轴组件业务，丰富产品矩阵。具体业务及项目进展，敬请关注公司后续定期报告及相关公告。

10.尊敬的王董，2025年液冷业务（含风冷+液冷）营收多少？其中AI服务器DCC高功率液冷占比？是否有英伟达/浪潮/曙光等头部客户量产订单？

答：投资者您好！公司散热板块液冷业务涉及产品为液冷模组、液冷板，开拓领域主要为服务器、储能等，并布局芯片、基站等方向，开拓的客户国内外均有。公司2025年详细盈利信息请查阅已披露的2025年度报告。请各位投资者结合官方信息理性研判，审慎做出投资决策，切实关注投资风险。感谢您的理解与支持！

11.董秘你好，公司汽车电子主营哪些产品，已定点的车企客户有哪些，量产落地节奏如何？后续是否有拓展车载热管理、智能座舱、底盘精密结构件的规划？

答：投资者您好！公司应用于汽车领域产品包括精密金属零部件、精密塑胶零部件、车载驱动模组产品等，终端客户主要包括全球知名的汽车品牌，具体产品有变速箱零件、发动机零件、汽车内饰的活动结构件、电机齿轮箱等。未来随着新能源汽车的发展，子公司精研智行将持续深化新能源汽车电子领域的产品布局，加强与公司传动业务板块的协同联动，围绕新能源汽车市场对精密塑胶件轻量化、智能化的需求，通过技术创新和产品升级，研发更多适配的活动机构件，抢抓新能源汽车产业快速发展的市场机遇。请各位投资者结合官方信息理性研判，审慎做出投资决策。感谢您的理解与支持！

12.请问公司在AI服务器液冷、精密散热组件目前客户认证及小批量出货进展怎样？

答：投资者您好，公司散热板块主要产品为液冷模组、液冷板、风冷模组等，应用于边缘计算服务器、储能等领域。未来，公司将持续加大投入，积极拓展在服务器、芯片等领域的散热产品应用，不断提升服务水平和产品质量，为客户创造更大价值。后续如有需要披露的重大进展，我们会按照相关规定及时履行信息披露义务。感谢您的关注。

13.尊敬的王董，2025年折叠屏铰链/转轴业务营收、毛利、毛利率分别是多少？占总营收/毛利比重？

答：投资者您好！公司2025年度营业收入分行业、产品、地区

构成请查阅公司定期报告。公司具体项目毛利、毛利率等涉及商业机密，不方便披露，敬请广大投资者理解。

14.王董强调“散热是集团未来核心战略方向”，请问散热业务2026-2028年的营收/毛利目标？当前散热（液冷模组/冷板）在手订单金额、主要客户及量产交付节奏如何？

答：投资者您好，散热业务具体经营数据，敬请关注公司后续发布的定期报告及相关公告。我们会按照监管要求及时履行信息披露义务，谢谢理解！

15.王董你好，请问公司高性能冷板（3KW/5KW）及两相流冷板的研发进度、测试良率、量产时间表？相较传统冷板性能提升的实测数据是否已验证？

答：以上事项均属于尚未公开的商业技术信息，暂时不便对外详细透露。后续如有需要披露的重大进展，我们会按照相关规定及时履行信息披露义务，敬请谅解。感谢您的理解与支持！

16.相较其他液冷厂商，公司在技术、客户、产能、成本上的核心竞争壁垒？如何应对行业竞争加剧？

答：投资者您好！在散热解决方案领域，公司致力于为客户提供散热模拟仿真、设计、制造、测试等一站式服务，打造定制化散热解决方案，并提供高效可靠的散热产品，目前公司主要产品为液冷模组、液冷板、风冷模组等，以及模组子件热管、VC等自制品，应用于边缘计算服务器、储能等领域。公司散热部品研发团队由资深专业人员组成，在散热产品设计开发方面拥有丰富的经验，并积极引入行业专家，进一步提升团队的技术水平与专业素养。同时，散热团队积极开展产学研合作，与国内重点高校实验室紧密携手，共同探索散热新技术，全力推动实验成果快速转化为实际生产力，加速量产进程。在生产制造环节，公司配备了业界领先的高精密、全制程自动化生产设备，以及完善的产品可靠性测试全套设备，能够为客户提供全方位、系统级的散热解决方案。目前，公司散热板块已与边缘计算服务器、储能等多领域的行业品牌客户达成合作。

17.董秘你好，公司25年研发投入2.89亿（同比+62%），26Q1研发费用达6968万。目前高研发投入是否已进入成果转化期？尤其在AI服务器散热方案领域是否获得头部客户认证？年报提到‘研发项目数量随客户需求增长’，能否说明服务器类研发项目占比及对应客户进展？

答：投资者您好，公司研发工作始终围绕长期战略规划和业务

需求进行，后续产品落地及市场拓展受行业环境、市场需求等多重因素影响。具体研发项目及其进展可参见 2025 年度报告。感谢您对公司的关注。敬请投资者注意风险，谨慎决策。

18.2026 年一季度营收保持增长，但毛利率创近年新低、亏损扩大，请问当前毛利率底部是否已经确认？预计 Q2、Q3 毛利率修复到什么水平？拐点逻辑是什么？

答：投资者您好！公司一季度的经营业绩一般具有较明显的季节性，这也是消费电子行业较为普遍的现象。一季度主要为新项目开发和研发投入期。另外，受行业竞争加剧、产品结构调整影响，也一定程度的影响了 2026 年一季度的盈利能力。展望二、三季度，随着新项目逐步量产上量，规模化生产将有效摊薄固定成本，预计 Q2、Q3 毛利率有望进一步修复至合理区间。公司具体经营情况敬请关注公司定期公告。

19.你好董事长，报表中显示公司研发费用大幅提升，请问公司主要对哪些项目加大了研发投入。

答：投资者您好！公司研发工作始终围绕长期战略规划和业务需求进行，后续产品落地及市场拓展受行业环境、市场需求等多重因素影响。2025 年度，公司为强化核心技术壁垒、布局长期发展，持续推进新产品开发、材料革新、前沿技术研究；同时客户需求持续增加，研发项目数量随之增长，综合导致研发费用同比明显提升。

20.从存货的增加可以看出公司对新项目的投入加大，请问公司在新项目的研发和生产上有哪些独特的技术优势，如何确保这些项目在市场上具有竞争力？

答：投资者您好！公司在新项目研发和生产上的技术优势：一是技术前瞻布局。公司提前预判行业趋势、前置开展技术研发，围绕高强轻质结构材料（如钛合金）、高硬度耐磨材料（如超强钢）等方向开展技术攻关，相关研发成果逐步实现产业化应用，稳步提升产品性能与市场竞争力。二是项目同步开发。公司紧跟客户下一代产品规划同步研发，同时推进产线智能化、柔性化升级，优化生产流程与精益管理，提升生产效率、品质管控及资源利用效率，保障新项目的市场竞争力。感谢您的关注。

21.你好董事长，请问公司的折叠屏铰链的供应是以国内手机厂商为主还是国外手机厂商，是否收到订单。

答：投资者您好！公司深入钻研并拓展 MIM 件原材料，开发出契合轻质、耐磨、耐损耗的新型材料，在折叠屏手机转轴组件产品

方面，主要终端客户包括国内安卓系知名品牌客户，并已实现了量产。同时公司的研发团队不断探索创新薄、轻、浅折痕的迭代结构，满足客户需求。随着铰链技术不断发展，一方面，轻量化、高强度、高延展性及高耐磨性等要求持续提升，公司不断开展新材料研发以满足产品性能要求；另一方面，铰链零件对精度、一致性要求较高，这对 MIM 行业提出了更高要求，也是公司这类具备量产经验与技术沉淀的厂商的发展机遇。请各位投资者结合官方信息理性研判，审慎做出投资决策，切实关注投资风险。感谢您的理解与支持！

22.公司在无刷电机、行星减速器、空心杯电机、机器人灵巧手方面业务进展如何？

答：投资者您好！对于公司的电机齿轮箱模组业务，短期来看，公司仍然聚焦在包括扫地机、洗地机在内的智能家居设备业务。未来，在拓展智能家居应用场景的同时，公司瞄准机器人灵巧手、关节电机等前沿方向，持续推进相关电机及齿轮箱技术的布局、研发与储备。敬请投资者注意风险，谨慎决策。

23.尊敬的王董事长你好出口数据显示贵司给英业达越南（INVENTECAPPLIANCESVIETNAM）一直在供货，请问：目前对英业达越南月均/年营收规模大概多少？折叠铰链占比多少？服务器散热/结构件占比多少？英业达越南已量产 AI 服务器，公司是否已供高功率 DCC 液冷？还是仍以结构件/低功率散热为主？

答：投资者您好！相关营业收入情况以公司公告为准。请各位投资者以公司官方公告信息为准，理性研判市场信息，审慎做出投资决策，切实注意投资风险。感谢您的理解与支持！

24.您如何看待折叠屏手机未来的发展趋势？铰链行业当前竞争格局及后续走势怎么看？目前是否出现新的技术代替目前的铰链方案从而对公司的业务产生潜在的影响。

答：投资者您好！从细分赛道来看，展望 2026 年，随着端侧 AI 技术深度赋能、折叠形态持续创新、核心部件技术成熟、产品价格下探、应用生态不断完善，叠加品牌方持续推出多元化、轻量化、高性能折叠产品，折叠屏手机市场吸引力与渗透率有望持续提升。同时，供应链体系持续优化、良率提升与规模化效应进一步降低成本，推动折叠屏从高端尝鲜机型向主流消费市场渗透，该细分赛道有望重新步入快速增长轨道。

25.目前公司整体毛利率呈下行趋势，请问这是否属于业务转型阶段的阶段性常态？后续随着新业务逐步放量落地，公司是否有明

确规划与信心，带动整体毛利率企稳回升？

答：投资者您好！公司产品毛利率主要受到下游行业及终端客户品牌盈利能力波动、市场竞争、工艺替代、采购及生产模式变动、产品研发及生产能力提高、非流动资产规模投入及产能利用率波动、原材料及人工成本波动等因素的影响。公司将以市场需求为导向，大力开展新技术、新材料、新产品研发，推出符合市场需求的高附加值的新产品，并通过加强对供应商的管控、提高自动化水平、加强生产现场管理、提高产品良率等方式降低生产成本，保障产品的毛利率水平。展望未来，随着新项目逐步量产上量，规模化生产将有效摊薄固定成本，预计毛利率有望进一步修复至合理区间。敬请投资者注意风险，谨慎决策。

26.王董公司是否有进军 ai 数据中心液冷的计划，当前是否获得相关应用场景的订单

答：投资者您好，公司散热板块主要产品为液冷模组、液冷板、风冷模组等，应用于边缘计算服务器、储能等领域。未来，公司将持续加大投入，积极拓展在服务器、芯片等领域的散热产品应用，不断提升服务水平和产品质量，为客户创造更大价值。感谢您的关注。

27.王董你好，目前人形机器人商业化进程加速，灵巧手作为核心执行部件正迎来规模化量产临界点。请问公司在机器人灵巧手方面业务进展如何？

答：投资者您好！对于公司的电机齿轮箱模组业务，短期来看，公司仍然聚焦在包括扫地机、洗地机在内的智能家居设备业务。未来，在拓展智能家居应用场景的同时，公司瞄准机器人灵巧手、关节电机等前沿方向，持续推进相关电机及齿轮箱技术的布局、研发与储备。敬请投资者注意风险，谨慎决策。

28.请问公司目前是否有更换年审会计师事务所的相关规划？近期在审计工作中出现的专业层面疏漏，市场较为关注，这类问题本应可以规避，想了解公司后续将如何完善审计质控与机构选聘机制（建议更换更专业的机构，避免潜在风险）。

答：投资者您好！针对市场关注的审计相关事项，公司高度重视，已督促年审机构全面复盘审计工作，深刻查摆疏漏问题。后续公司将进一步健全审计质量管控体系，严格执行会计师事务所选聘、评价及考核机制，强化对审计机构执业质量、专业能力与风控水平的综合评估，压实双方责任，持续完善内控与审计协同管理，切实

	<p>防范相关风险，保障财务信息真实、准确、完整。感谢您对公司的关注。</p> <p>29.公司目前的在手订单如何？产能利用情况怎么样？</p> <p>答：投资者您好！受下游消费电子行业特性影响，公司业务存在一定季节性，第二、三季度通常为新产品爬坡量产阶段，产能释放节奏与客户新品导入及量产节奏相匹配。公司根据下游客户需求及订单情况动态调配生产资源，整体产能利用率保持在合理区间，生产经营正常推进。具体订单及产能详细数据，敬请关注公司后续定期报告及相关公告。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	
<p>日期</p>	<p>2026年05月15日</p>