

证券代码：873223

证券简称：荣亿精密

公告编号：2023-045

## 浙江荣亿精密机械股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

#### 一、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

#### 二、投资者关系活动情况

##### （一）活动时间、地点

浙江荣亿精密机械股份有限公司于2023年5月19日(周五)15:00-17:00通过价值在线“易董价值平台”(<https://www.ir-online.cn>)采用网络互动的方式召开2022年年度业绩说明会。

##### （二）参与单位名称及人员姓名

线上参与公司2022年度业绩说明会的全体投资者

##### （三）公司接待人员姓名

董事长兼总经理：唐旭文先生

董事兼董事会秘书：陈明女士

公司财务负责人：刘昆光先生

常务副总经理：张锦政女士

副总经理：陈特朗先生

副总经理：高翔之先生

保荐代表人：赵胜彬先生

### 三、投资者关系活动主要内容

公司在业绩说明会上就投资者关心的问题进行了回答，主要问题及回复情况如下：

**问题 1：5 月 16 日至 18 日，公司携多款产品参加第十五届深圳国际电池技术交流会/展览会。请介绍具体产品？目前订单情况？**

**回复：**尊敬的投资者，您好，我公司本次参展的展品分为四大类，具体如下：  
A 类、新能源汽车电池包、储能电池系统 Busbar，铜铝结构件（根据材料分类有铜 bar、铝 bar、铜铝复 bar；根据加工性质有硬 bar、软 bar、软硬搭接 bar）；  
B 类、散热模组，及精密冲压件，散热模组主要应用的场景为服务器、PC 机、笔记本电脑、投影仪及家用电器；精密冲压件主要是汽车类产品，比如汽车天线支架、电驱盖板、以及新能源汽车电池包内用的精密结构件；  
C 类、精密注塑件及嵌进注塑件，主要应用在传感器、汽车电池包连接器、新能源汽车充电桩充电枪等；  
D 类，紧固件及非标车削件，紧固件主要应用于 3C 及家电、车削件应用于汽车及新能源汽车充电桩极柱类。通过本次展会，公司同行业电池头部企业进行了深入交流，并带客户到现场参观了样品，并向客户展示了我司产品工艺、品质管控体系、产品加工设备及产能、公司技术实力、成功案例等。公司将持续推进与意向客户的后续工作。

**问题 2：公司在年报中称，新能源汽车精密金属零部件产能尚未释放，请问产能释放时间点？**

**回复：**尊敬的投资者，您好，目前公司继续加大新能源汽车精密金属零部件的布局，引进优秀管理团队、研发技术以及销售人才。但由于产能尚未释放，且客

户认证及产品开发周期较长,我们相信,随着新客户的陆续开拓及新项目的相继落地及量产,公司在新能源汽车精密金属零部件业务将继续保持较高的增长。

**问题 3:** 年报显示,公司在研项目“新能源汽车 BUSBARCCS 工艺研发”已建立产线打样批量生产中,主要用于新能源汽车电池与高压电传输,请问该研发项目未来前景如何?

**回复:** A、发展新能源是大势所趋,从国家战略高度思考,在石化能源紧缺,环境污染愈加严重的今天,发展新能源已成为价低石化能源消耗,减少环境污染的有效措施,各国政府扶持新能源产业发展意图十分明显,而中国面临严重的环境污染问题,原油对外的依赖居高不下,发展新能源是国家战略的必然选择; B、由上述可以对应国家这些年对新能源车/储能装置推动不遗余力,不管对后续的太阳能/生物质燃料/氢能源能源产生的方式,都需要高低压转换装置,要有串并联用的 Busbar 这都是不可缺少; C、Busbar 另一项功能是取代传统线束,可以在产线组装生产时实现自动化装配,降低人力成本及质量异常风险。

**问题 4:** 请问,该公司在汽车领域客户除了海拉、安费诺、怡得乐,还有哪些?特别是新能源汽车领域?

**回复:** 尊敬的投资者,您好,本公司目前与均胜电子、凯中精密、沃德尔、创驱等新能源汽车领域公司有合作关系。

**问题 5:** 近年来,全球个人电脑市场表现低迷,面对行业整体不景气,公司未来战略是什么?

**回复:** 尊敬的投资者,您好,公司深耕 3C 类精密金属零部件制造领域二十余年,以客户需求为导向,坚持聚焦技术、工艺的创新,以产品质量为保障,长期为合作客户提供高质量的产品与服务,是为公司业务之根基,为公司创造了巨大的价值。为了进一步提高公司的盈利能力,公司已由原来的 3C 行业逐步向新能源汽车、通讯、电力等行业拓展。为抓住新能源汽车、医疗器械、储能等新兴高附加值领域发展机遇,公司仍需要持续加强对该等领域的投入,以提升公司在精密零部件产业的竞争地位并在日趋激烈的市场环境中形成长期持续的发展动力。

**问题 6:** 2022 年贵公司实现营业总收入 2.46 亿元,同比下降 5.92%; 归母

**净利润 819.42 万元，同比下降 64.35%，请问导致下降的原因有哪些？是否会采取措施提高？**

**回复：**尊敬的投资者，您好，2022 年度净利润较 2021 年度减少 64.35%，主要系①华东地区为公司经营所在地及公司部分主要客户所在地，2022 年上半年受长三角区域疫情及 2022 年末受全国疫情集中爆发影响严重。全年疫情反复造成公司及部分客户被迫临时性停工或减产，对公司经营造成了较大不利影响；②根据市场调研机构 Canalys 统计数据显示，2022 年全球个人电脑市场表现低迷，笔记本电脑 2022 年出货量较 2021 年下降 19%，导致公司 3C 领域精密零部件销售收入有所下滑；③随着募投项目建设的推进，公司继续加大新能源汽车精密金属零部件的布局，引进优秀管理团队、研发技术以及销售人才。但由于产能尚未释放，且客户认证及产品开发周期较长，前期投入建设资金、资产折旧、人员工资、研发投入、市场推广等固定开支较大，导致公司整体收入费用率上升，对公司净利润影响较大。我们相信，随着新客户的陆续开拓及新项目的相继落地及量产，公司在新能源汽车精密金属零部件业务将继续保持较高的增长，谢谢。

**问题 7：请问贵公司前五大客户合计销售金额是多少？其占总销售金额的比例又是多少？**

**回复：**尊敬的投资者，您好，2022 年本公司前五大客户合计销售金额是 72,073,247.91 元人民币，占总销售金额的比例为 29.35%，谢谢。

**问题 8：贵公司是否预测未来发展会遭遇哪些风险与挑战？是否做好应对准备？**

**回复：**尊敬的投资者，您好，公司风险因素已经在定期报告中充分披露。到目前为止，不存在其他潜在风险及挑战。谢谢。

**问题 9：请问 2022 年造成公司及部分客户被迫临时性停工或减产的原因是什么？这是否对贵公司经营造成了不利影响？**

**回复：**尊敬的投资者，您好，华东地区为公司经营所在地及公司部分主要客户所在地，2022 年上半年受长三角区域疫情及 2022 年末受全国疫情集中爆发影响严重。全年疫情反复造成公司及部分客户被迫临时性停工或减产，对公司经营造

成了较大不利影响，谢谢。

**问题 10：贵公司的 3C 领域精密零部件销售收入有所下滑的影响因素是什么？目前发展状况如何？**

**回复：**尊敬的投资者，您好，根据市场调研机构 Canalsys 统计数据显示，2022 年全球个人电脑市场表现低迷，笔记本电脑 2022 年出货量较 2021 年下降 19%，导致公司 3C 领域精密零部件销售收入有所下滑，目前公司依托已建立的《顾客需求鉴别审查程序》，综合客户的付款条件、付款执行情况、销售利润空间、客户购买力、相关客户的供应商竞争环境等因素，持续进行客户的开发和维持，谢谢。

**问题 11：请问贵公司主营业务板块是否有新市场及新产品，有哪些困难以及解决措施？**

**回复：**尊敬的投资者，您好，公司的主营业务为精密紧固件、连接件、结构件等精密金属零部件的研发、制造和销售，主要为 3C、汽车、通讯及电力设备等下游应用行业的客户提供精密金属零部件产品。为抓住新能源汽车、医疗器械、储能等新兴高附加值领域发展机遇，公司将继续扩大新能源汽车业务，开拓境内外汽车零部件客户，谢谢。

**问题 12：请问贵公司的募投项目建设目前进展如何？**

**回复：**尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注！募投项目建设已取得产权证明文件，正在进行内部装修，谢谢。

**问题 13：能否简单说明一下贵公司业务的短板主要是哪些？会做出怎样的措施来改善？**

**回复：**尊敬的投资者您好，本公司从 2002 年成立以来，一直以 3C 行业为主要客户群体，为适应行业发展，从 2011 年开始转型汽车行业，在 2020 年开始有汽车项目批量量产，但整体的汽车行业销售额还不高。

**未来的措施：**（1）发挥我司多年精密五金加工的经验，开发汽车行业的平台件，提升我们公司的市场占比，目前已有开发汽车刹车系统传感器上的精密机加工件及 PFI 周边精密机加工件，项目在样品承认阶段，是周期 5 年以上的平台项目；（2）产品由现在的产一零件，开发为小总成件交货，目前已有客户在送样

承认中。谢谢。

**问题 14：贵公司继续加大新能源汽车精密金属零部件的布局的原因是什么？**

**回复：**尊敬的投资者,您好,随着我国新能源汽车已进入加速发展的新阶段,在汽车及新能源汽车领域上,公司将把握新能源汽车领域快速发展的重要机遇,加快开发新产品结构类型,重点推进新能源汽车产品核心技术的研发,拓宽新业务领域赛道,以完善公司整体产业布局的战略目标,全面提升公司的综合竞争实力。

**问题 15：对于在浙江嘉兴海盐设立全资子公司是否基于公司长期发展及实际经营需要？**

**回复：**尊敬的投资者,您好,在浙江嘉兴海盐设立全资子公司是基于公司长期发展及实际经营需要的,谢谢。

**问题 16：请问贵公司是否注重投资者的权益？会采取什么措施维护中小投资者利益？如何对待投资者利益关系管理？**

**回复：**尊敬的投资者您好,感谢您对公司的关注!公司非常注重投资者的权益。公司将持续加强人才队伍建设,引进专业技能及管理人才,把握新能源汽车领域快速发展的重要机遇,加快开发新产品结构类型,积极推进新能源汽车产品核心技术的研发,新客户及新项目的落地及量产,释放产能,降低公司整体收入费用率,提升业绩以回报广大投资者。公司非常注重投资者关系管理工作。公司按照信息披露管理制度履行信息披露义务,通过电话、投资者关系互动平台等方式与投资者积极进行日常沟通交流,对于投资者的问题,组织相关部门认真回复。秉承公平、公正、公开的原则对待每一位投资者,保护全体股东及利益相关者的权益。谢谢。

**问题 17：贵公司的主要客户集中在 3C、汽车等国内或国际大型企业,这是否能够给贵公司在客户资源方面带来竞争优势?贵公司是否考虑继续进入新的汽车整车和汽车零部件企业?**

**回复：**尊敬的投资者,您好,现在的优质客户,是可以在拓展新客户上有很

好的口碑协助，我司长期与国际大型企业合作，在质量上、交付、技术上得到认可，在同类型项目上，新客户会参考我司的经验，可以直接定点。我司在业务除了将现有合作的客户做细、做精，同步也在持续开发新的客户群体，现在市场变化比较大，我司会多元化紧跟行业发展，谢谢。

**问题 18：第二季度已经过去一半时间，能否披露下贵公司销售情况、新增订单情况，是否扭转了第一季度颓势。第二季度的销售额能否同比增长。利润不能问，销售情况应该可以披露吧。**

**回复：**尊敬的投资者，您好，当前个人电脑市场的整体低迷，对公司 3C 产品业务量亦有所影响；但随着新客户的陆续开拓及新项目的相继落地及量产，公司在新能源汽车精密金属零部件业务将继续保持较高的增长。公司目前经营情况总体正常，第二季度的经营数据敬请关注公司届时在法定信息披露媒体上披露的定期报告，谢谢。

**问题 19：请问汽车零部件从打样到量产，一个周期一般要多长时间？**

**回复：**尊敬的投资者，您好，分燃油汽车和新能源汽车打样到量产时间不同。燃油汽车要 1-3 年时间量产，新能源汽车 3-12 个月量产。

**问题 20：同样还其他行业的认证周期一般多久？**

**回复：**尊敬的投资者，您好，3C 行业打样到量产要 3-6 个月。

#### **四、备查文件目录**

公司在价值在线举办的 2022 年年度报告业绩说明会投资者提问与公司回复记录。

浙江荣亿精密机械股份有限公司

董事会

2023 年 5 月 22 日