

证券代码：301567

证券简称：贝隆精密

贝隆精密科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" 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	2024年5月8日 宝盈基金：张戈、吕功绩、王灏、张天闻、叶秀贤、容志能、李巍宇、刘凯； 长江证券：童松； 中信建投：孙芳芳、江函彧 2024年5月9日 华安证券：杨宗星； 天风证券：冯浩凡
时间	2024年5月8日 14:00-15:30 2024年5月9日 14:30-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	杨炯 董事长、总经理 吴磊 副总经理、董事会秘书 杭天宇 证券事务代表
投资者关系活动主要内容介绍	1、Q1 业绩看到明显复苏，接下来季度展望如何？ 答：Q1 的营收和利润的增长，主要是因为：（1）去年同期的基数较低；（2）智能手机行业在逐步复苏，我们也看到市场数据，Q1 全球智能手机的出货量同比增长了 7.8%（IDC） 但同时我们认为行业复苏是个缓慢的过程，受整个宏观经济的扰动也比较多，并且受公司在手主要项目的量产周期的影

响，收入也会有季节性波动。从历史经验来看，上半年是淡季，下半年是旺季。

2、公司聚焦优质大客户战略，前五大客户占比达到 83%以上，客户需求订单可见度如何？潜望式镜头需求是否看到强劲？

答：（1）宏观来说，因为我们是在产业链的上游，距离终端市场较远，所以长周期来看，市场能见度不太高，我们每年都会收到客户很多的预研项目，但最后跑出来的项目，最终形成大规模量产的比例是有不确定性的；

（2）微观来说，当一个项目研发成功并开始进入量产，客户会给滚动的订单需求预测，这个订单的能见度就相对比较高了；

我们看好智能手机潜望式马达行业技术变革带来的结构性机会，也将马达领域作为未来几年的重要业务拓展方向。

3、与同行业对比，从客户、工艺、产品可以详细进行分析吗？

答：（1）从客户角度来说，为集中优势资源服务优质客户，我们提出聚焦优质大客户战略，把一家客户做深、做透、做稳，再集中精力进行其他客户的开发；所以整体来说，我们的客户粘性是比较高的；

（2）从产品来说，我们聚焦行业中高难度高附加值的结构件产品，建立技术门槛。对于一些红海的产品领域，我们是谨慎参与的，经营策略扎实、稳健。

（3）从工艺技术来说，我们是做光学镜头结构件起家，产品精度可达 1 微米；同时在摄像模组载体产品的研发和量产过程中也积累了丰富的复杂结构件的开发经验；目前也在推动工艺集成技术的研发和应用。

4、董事长背景从模具起家，模具起到很大关键的作用，公司在精密结构件竞争优势如何？

答：公司坚持“以精立业”的经营理念，并形成精准化定位、精密化制造、精细化管理的企业竞争优势：

（1）精准化定位。公司坚持聚焦优质大客户战略和聚焦高难度、高附加值产品的客户和产品定位。形成大客户优势和产品差异化的竞争优势；

	<p>(2) 精密化智造。凭借模具研发能力，工艺集成能力和自动化改造能力，以及先进的装备，对公司产品实现精度和稳定性均提供了有力的保障。</p> <p>(3) 精细化管理。公司在体系建设、标准化、智能制造方面持续投入，巩固并提升公司的快速相应能力。</p> <p>5、智能手机光学领域产品的销售收入占营业收入的比重达 70.24%，未来几年可穿戴、汽车电子及其他领域产品销售规模的占比将提升多少？</p> <p>答：（1）就智能手机领域，这是个数万亿级别的大市场，但我们的 ASP（平均销售价格）是还有很大的提升空间，所以中期来说我们还是以提升智能手机领域 ASP 为主要业务抓手；</p> <p>（2）可穿戴设备领域（AR/VR）目前还是处于市场培育阶段，总的市场规模还是偏小。我们已经进行了积极的卡位，跟随客户需求积极研发；</p> <p>（3）汽车电子这个领域市场规模很大。主要策略是紧跟客户在车载光学领域的研发，抓住行业增长收益。寻找雷达、传感器等精密小件的市场机会。</p>
附件清单(如有)	
日期	2024 年 5 月 8 日-5 月 9 日