

证券代码：300868

证券简称：杰美特

## 深圳市杰美特科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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	参与杰美特 2023 年年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 5 月 20 日（星期一）15:00-16:30
地点	全景·路演天下（ <a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a> ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理谌建平先生、独立董事刘胜洪先生、董事杨美华女士、董事、副总经理张玉辉先生、董事、副总经理邵先飞先生、董事会秘书周波先生、财务总监何晓嫩女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2024 年 5 月 20 日（星期一）15:00-16:30 在全景网举办 2023 年年度业绩说明会。本次说明会采用网络远程的方式举行，说明会问答环节主要内容如下：</p> <p><b>1、2024 年公司的经营目标是什么？公司未来的发展前景如何？主要增长点有哪些？</b></p> <p>回复：尊敬的投资者您好，公司 2024 年收入目标为 8-9 亿，2024 年公司的经营目标是将继续坚持既定战略，继续以做大 ODM/OEM 业务、做强自有品牌为双轮驱动的战略核心，通过重点推进精益生产、启动规模化的生产自动化改造项目，助力提高生产效率、降低生产成本、改善产品质量，进一步优化财经管理体系，以精细化的经营管理颗粒度为核心，全面提升企业的运营效率和业绩表现，强化项目管理、品质管理、工程管理、资源计划和供应链体系，以及改善生产管理体系，构建一个更加高效、灵活和强大的企业运营体系，实现可持续发展。感谢</p>

您对公司的关注！

**2、董事长，你好，去年几次提到的杰美特收购一家同行业公司股权还在正常进行中吗？**

回复：尊敬的投资者您好，公司在去年公告有提及正在筹划收购一家同行业公司股权事宜，当时处于比较早期的内部计划，并不成熟，太多外部信息不够清晰，仅为内部筹划阶段，根据法规规定因股价异动需公司对相关方面进行自查并披露；公司将持续关注同行业和上下游优质公司的发展，及时把握相关机会，同时，公司将严格按照法律法规要求及时进行信息披露，还请关注公司公告。感谢您对公司的关注！

**3、2024年自有品牌的规划是怎样的？**

回复：尊敬的投资者您好，2024年，自有品牌进一步提升核心手机品牌与核心旗舰产品的生态化布局，实现规模化增长，实现销量的增长。感谢您对公司的关注！

**4、公司24年Q1季报披露，经营活动产生的现金流量金额较上年同期上涨285.44%，请问具体是哪些方面导致的？**

回复：尊敬的投资者您好，公司2024年Q1季报披露，经营活动产生的现金流量金额较上年同期上涨285.44%，主要系2023年Q4与2024年Q1公司收入同比上升所致。感谢您对公司的关注！

**5、公司今年得预期增长目标是多少？**

回复：尊敬的投资者您好，根据 2024 年 4 月 23 日董事会审议通过的《2024 年年度财务预算报告》，公司 2024 年的收入预算目标是 8-9 个亿。请持续关注公司的定期报告披露数据。感谢您对公司的关注！

**6、芳纶纤维的设计具有高价值体现，决色作为引领者将如何布局？**

回复：尊敬的投资者您好，芳纶纤维具备高价值高体验感特征，作为此赛道的领先者，决色将建立研发实验室，针对材料的编织技术、手感体验、结构组合等做研发提升。感谢您对公司的关注！

**7、中期可以分红吗？**

回复：尊敬的投资者您好，公司将严格按照《公司章程》有关规定并结合公司实际情况确定公司的权益分派的时间。具体分红时间安排请您关注公司的分红派息实施公告。感谢您对公司的关注！

**8、杰美特公司未来发展前景怎么样？还有市场竞争力吗？**

回复：尊敬的投资者您好，公司作为集产品研发、设计、生产及销售于一体的移动智能终端保护类配件厂商，在研发与创新、规模化生产及自有品牌等方面具有先发优势。关于公司发展前景和核心竞争力具体分析，您可以登陆巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）查询公司于 2024 年 4 月 25 日披露的 2023 年年度报告。感谢您对公司的关注！

9、募投资金一直理财吗？未来如何规划？24年第一季度突然就结束了一直亏损状态，第二季度已经过半，业绩数据环比第一季度有改善吗？

回复：尊敬的投资者您好，公司的募投资金是严格按照项目计划进行投入的。为了提高资金使用效率，我们会根据实际需要，对闲置的募投资金进行理财。关于2024年第二季度的业绩情况，请持续关注公司后续的半年度报告披露。感谢您对公司的关注！

10、请问董事长湛董，1、公司手机保护壳生产制造数量是深圳第一、广东第一、中国第一、全球第一吗？2、公司24小时机器人自动化无灯工厂多少量的单件成本能降到极致？要达到这个量，哪些市场是重点开拓目标？是否可以以价格战方式垄断该类市场，追求价量平衡。该战略是否可行？如果可行？市场拓展如何实施？如果不可行该重资产是否需要断臂决策？谢谢

回复：尊敬的投资者您好，目前，公司所处行业竞争格局较为分散，暂无权威机构的明细数据来对比公司出货量是否为第一。公司的自动化生产线能够大幅降低量大且标准化高的产品成本，但市场竞争是多维度的。公司会持续关注市场动态，除了价格竞争，我们还将在客户服务、产品创新、品质控制等方面提升产品竞争力。感谢您对公司的关注！

11、您好！我来自四川大决策，公司后续订单能否保持稳定？

回复：尊敬的投资者您好，公司订单较为稳定。感谢您对公司的关注！

**12、请问今年业绩达成能否有信心？如何响应证监会要求做好市值管理？**

回复：尊敬的投资者您好，我和高管团队对公司的发展前景充满信心。2024 年度的业绩同时还会受多种外部因素的影响，最终是否能实现增长仍具有不确定性。公司将全力以赴做好生产经营，持续提升管理效率，致力于增强企业核心竞争力，争取以更好的业绩回报广大投资者。在市值管理方面，公司将以业绩为基石，扎实做好信息披露工作，同时加强与投资者的互动，深入解读公司价值，让投资者更好地了解公司的发展战略和经营状况。感谢您对公司的关注！

**13、谌总您好，我这边是《泡财经》，公司 2023 年毛利下滑的原因是什么？新的一年如何补救？**

回复：尊敬的投资者您好，公司的产品毛利率受行业竞争加剧影响有所下降，同时毛利率下降还受营业收入结构变化的影响，高毛利的海外客户因中美贸易摩擦和景气度下降等因素公司收入有所减少，使整体毛利降低，进而影响到公司的利润水平。公司将从两方面提升毛利率，积极应对外部下游行业所发生的变化，推动客户结构优化，在维系原有市场和客户的基础上不断加强海外和新客户的开拓力度，提高公司应对市场格局变化的能力。同时在内部生产经营上不断降本增效，提高公司的成本竞争力，进而提升公司的毛利率水平。感谢您对公司的关注！

**14、请问公司的净利润为负值，亏损状态下面临较大的财务压力是否会给公司经营造成很大影响？**

回复：尊敬的投资者您好，公司的客户相对稳定，目前回款正常，收入不存在较大的不确定性，供应链稳定，内部运营正常，公司的持续经营能力良好，2023 年净利润为负值不会对公司的持续经营造成较大影响。感谢您对公司的关注！

**15、公司所在行业目前状况如何？**

回复：尊敬的投资者您好，公司隶属于智能终端配件行业，与移动智能终端产品密切相关，受移动通信、智能终端等技术发展及相关政策的影响。近年来，在消费升级、5G 和人工智能等技术不断迭代的推动下，全球消费电子产品出货量保持稳定，移动智能终端保护类配件的市场存量也相对稳定。与此同时，以信息化、智能化为鲜明特征的移动智能终端产业，获得了国家产业政策的有力引导与支持，为移动智能终端产业及相关配件产业的健康发展提供了强大助力。感谢您对公司的关注！

**16、您好，请问公司产生大额信用减值损失的主要原因是什么？**

回复：尊敬的投资者您好，主要系公司的海外客户 Incipio 和 Vinci 的应收账款尚未收回，公司对这两家的应收账款持续计提信用减值。具体详见公司《关于 2023 年度计提信用减值损失和资产减值损失的公告》。感谢您对公司的关注！

**17、公司提到的结构件业务具体指什么？24 年一季度的情况怎么样？**

回复：尊敬的投资者您好，公司结构件业务主要是消费电子产

品的外观结构件或者支撑结构件，如手机电池盖、新能源电池结构组件、VR 产品结构框架等，24 年一季度结构件业务实现收入 5,446.69 万元，占当期营业收入 25.81%。感谢您对公司的关注！

**18、公司的重大诉讼进展如何？**

回复：尊敬的投资者您好，公司应收账款重大诉讼案件已进入调查取证阶段，根据美国加州中部联邦地区法院目前的庭审安排计划，庭审排期初步定在 2025 年 6 月。感谢您对公司的关注！

**19、决色专注于高端手机壳，目前以华为为主，2024 年是否会增加 vivo，荣耀和三星等产品线？**

回复：尊敬的投资者你好，目前决色已有 vivo、荣耀和三星等产品线的布局，决色会根据市场的需求情况逐步加大拓展。感谢您对公司的关注！

**20、公司的收入是否有季节性特征？**

回复：尊敬的投资者您好，（1）公司的下游客户主要为移动智能终端配件品牌商、移动智能终端制造商及大型连锁/在线零售商，下游客户对智能终端配件产品的采购受到智能终端新机发布时间的影响。

（2）一般而言，智能终端产品发布之初，会进入一段时间的热销期，进而带动相关配件产品销量的提升。因此公司销售收入的季节性波动与智能手机或平板电脑厂商新产品发布时间大致趋同。

(3) 报告期内，华为、苹果、三星等终端品牌客户一般在下半年推出新产品，使得三、四季度销售收入较高，营业收入呈现一定的季节性波动特征。

(4) 2023 年，公司的四个季度收入分别为 0.92 亿、1.52 亿、2.23 亿和 2.09 亿。感谢您对公司的关注！

**21、公司的业务模式是怎么样的？未来是否会有大的变动调整？**

回复：尊敬的投资者您好，公司的业务主要分为两个板块，一是 ODM/OEM 业务，公司根据客户委托需求，进行产品的研究开发，并根据客户订单情况组织生产，然后直接销售给 ODM/OEM 客户；二是自有品牌业务，采用经销模式，通过集中优势资源和精力做好销售管理和销售支持，借助经销商深度的网络优势迅速建立起覆盖广泛、体系健全的营销服务网络，实现精细化运营，实现快速响应市场变化，迅速占领和扩大市场份额。公司的业务模式暂无重大调整计划。感谢您对公司的关注！

**22、从公司产品来看，公司主要产品为智能手机和平板电脑的保护壳，未来 3-5 年是否会拓展到新的品类？**

回复：尊敬的投资者您好，（1）公司将坚持以市场需求为导向，以技术、品牌和管理为动力，走专业化发展道路，坚持做大 ODM/OEM 业务、做强自有品牌的思路，进一步巩固与扩大公司在移动智能终端配件领域的领先优势。

（2）未来公司仍将围绕移动智能终端配件领域布局，根据市场需求和公司具体情况挖掘和研发新的相关品类。感谢您对公司的关注！



**23、贵公司主业低迷。请问贵公司最近有收购其他资产的意向吗？**

回复：尊敬的投资者您好，公司将努力抓好经营管理，并持续关注适合公司收购的优质项目，公司重大事项与决策将按照相关法规与公司制度履行相应的决策程序并进行信息披露，请您持续关注公司公告。

**24、2023 年，决色在华为保护套表现亮眼，具体是怎样的？**

回复：尊敬的投资者您好，2023 年，决色品牌系列产品在中国各大主流电商平台获得“高端华为保护壳排名榜单”TOP1，其中，折叠屏、轻薄新材料（芳纶纤维）产品表现亮眼——【华为 MateX3 保护壳】全网销售额 TOP1，【华为 MateX5 保护壳】全网销售额 TOP1，【华为 Mate60 保护壳】全网高端销售额 TOP1。感谢您对公司的关注！

**25、Incipio 公司自 2019 年便开始拖欠公司货款，为何公司直到 2022 年才提起诉讼？**

回复：尊敬的投资者您好，公司在 2016 年与 Incipio（简称 INC）建立正式合作（延续公司此前与 Griffin 的业务合作），直至 2021 年，双方均保持了长期稳定、相对良性的合作。INC 作为公司优质客户，公司给予了相对宽松的信用政策，2022 年后 INC 回款情况不及预期，引起公司关注，经过催收、发送律师函等一系列措施后，公司判断难以收回，于 2022 年 12 月着手聘请律师提起诉讼。公司与律师事务所在对 Incipio/Vinci 的欠款情况进行梳理时发现，2019 年存在两笔逾期账款，共计 3,258 美金。出于申诉需求和严谨考虑，律师

在诉讼资料中采取了“自 2019 年起拖欠公司货款”的措辞。因此，公司在 2023 年 3 月披露的重大诉讼事项公告中引用诉讼资料中的相关表述（公告编号：2023-013），系基于特定背景及申诉需要。事实上 2019 年 Incipio 的逾期账款金额极小，属于客户交易、回款过程中的正常情况。感谢您对公司的关注！

**26、您好！请问当前公司为实现盈利需要解决的重要问题（应对的风险）有哪些？**

回复：尊敬的投资者您好，公司实现盈利需要解决的重要问题如下： 1、紧抓市场机遇，坚持大客户战略。通过与智能终端厂商和 ODM 厂商以及第三方品牌零售商建立长期稳定的合作伙伴关系，同步加强对海外客户的开发，提升优质海外客户的收入占比，改善客户结构，提升综合毛利率，争取收入和毛利的稳定增长。 2、公司将持续致力于新材料、新工艺、新结构、新技术和新产品的深度研发，以增强自身的核心竞争力。 3、全面推动降本增效促进利润增长，通过全价值链的成本管理模式，严格监控材料波动，降低产品材料成本；启动规模化的生产自动化改造，助力提高生产效率、降低人工成本，降低生产成本、改善产品质量。 4、进一步强化自有品牌。围绕赛道升级、产品创新和组织效能提升三大战略方向，不断优化业务模式&产品线、提升品牌价值和增强组织效能，以实现品牌的业绩增长。 5、进一步夯实运营体系，通过财务管理、产销联动、CSM 项目管理等运营体系的升级，改善管理效率。 6、提升组织队伍，提高人均效益，确保企业的持续发展与成长。

需要重点应对的风险如下： 1、降低应收账款风险，通过细化客户信用管理，建立完善的客户信用评估体系，对客户进行分类管理，制定合理的信用政策。加强应收账款的催收工作，降低应收账款风险。 2、控制汇率风险，密切关注汇率变动，采

用适当的汇率风险管理工具，如远期结售汇、外汇掉期等，降低汇率波动对公司盈利的影响。感谢您对公司的关注！

**27、尽管公司净利润的亏损幅度有所收窄，但仍面临较大的财务压力。请问公司有哪些具体的计划来实现扭亏为盈？**

回复：尊敬的投资者您好，公司将采取以下措施争取实现扭亏为盈： 1、紧抓市场机遇，坚持大客户战略。通过与智能终端厂商和 ODM 厂商以及第三方品牌零售商建立长期稳定的合作伙伴关系，同步加强对海外客户的开发，提升优质海外客户的收入占比，改善客户结构，提升综合毛利率，争取收入和毛利的稳定增长。 2、公司将持续致力于新材料、新工艺、新结构、新技术和新产品的深度研发，以增强自身的核心竞争力。 3、全面推动降本增效促进利润增长，通过全价值链的成本管理模式，严格监控材料波动，降低产品材料成本；启动规模化的生产自动化改造，助力提高生产效率、降低人工成本，降低生产成本、改善产品质量。 4、进一步强化自有品牌。围绕赛道升级、产品创新和组织效能提升三大战略方向，不断优化业务模式&产品线、提升品牌价值和增强组织效能，以实现品牌的业绩增长。 5、进一步夯实运营体系，通过财经管理、产销联动、CSM 项目管理等运营体系的升级，改善管理效率。 6、提升组织队伍，提高人均效益，确保企业的持续发展与成长。 7、进一步加强信用风险管理和汇率波动风险管理。感谢您对公司的关注！

**28、您好，年报中提到 2024 年公司将专注于实现业绩扭亏为盈，请问公司将采取哪些具体措施以实现这一目标？**

	<p>回复：尊敬的投资者您好，公司将采取以下措施争取实现扭亏为盈：</p> <p>1、紧抓市场机遇，坚持大客户战略。通过与智能终端厂商和 ODM 厂商以及第三方品牌零售商建立长期稳定的合作伙伴关系，同步加强对海外客户的开发，提升优质海外客户的收入占比，改善客户结构，提升综合毛利率，争取收入和毛利的稳定增长。</p> <p>2、公司将持续致力于新材料、新工艺、新结构、新技术和新产品的深度研发，以增强自身的核心竞争力。</p> <p>3、全面推动降本增效促进利润增长，通过全价值链的成本管理模式，严格监控材料波动，降低产品材料成本；启动规模化的生产自动化改造，助力提高生产效率、降低人工成本，降低生产成本、改善产品质量。</p> <p>4、进一步强化自有品牌。围绕赛道升级、产品创新和组织效能提升三大战略方向，不断优化业务模式&amp;产品线、提升品牌价值和增强组织效能，以实现品牌的业绩增长。</p> <p>5、进一步夯实运营体系，通过财经管理、产销联动、CSM 项目管理等运营体系的升级，改善管理效率。</p> <p>6、提升组织队伍，提高人均效益，确保企业的持续发展与成长。</p> <p>7、进一步加强信用风险管理和汇率波动风险管理。感谢您对公司的关注！</p>
附件清单(如有)	2024 年 5 月 20 日投资者关系活动演示文稿
日期	2024 年 5 月 20 日