

证券代码：301128

证券简称：强瑞技术

深圳市强瑞精密技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称（按首字母排序）	博时基金 广东正圆私募基金 华福证券 汇丰晋信基金 诺安基金 诺德基金 上海复胜资产 上海途灵资产 湘财基金 信达澳亚基金 长城财富资产 中欧基金
时间	2025年2月12日星期三
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	证券事务代表：傅飞晏
投资者关系活动主要内容介绍	会议流程： 一、公司简介 二、提问环节 公司将会议中投资者所提问题及答复汇总整理如下： <b>1、公司业绩增长来源</b> 答：2024年公司整体业绩预告已经披露，公司在3C、智能汽车数据中心等领域全线增长。 <b>2、公司新能源汽车业务的整体情况</b> 公司在新能源汽车方面的业务主要分为智能汽车和智能驾驶两个方向，主要客户为H客户和B客户，并应用于多个新能源汽车终端品牌。业务包括车载模块性能测试、车灯线体组装和检测，以及智能驾驶控制器模块功能检测等各类整体解决方案。

汽车业务的验收及回款周期较长，导致公司坏账及减值计提金额有所增长，为正常业务拓展导致；

公司新能源汽车业务均为非标定制化业务，为客户提供定制化综合解决方案，毛利率可控，目前未出现明显客户压价情况。

### **3、公司在液冷服务器业务的整体情况**

公司在液冷服务器相关的业务主要分为液冷检测设备及散热器产品。主要客户为H客户，也同步在开拓其他客户。公司单独的液冷检测设备价格几十万不等，取决于集成功能。由于产品主要是非标的，各个产品和客户要求不同，一年能检测的服务器套数不固定，难以估算。

散热器业务主要客户为H客户体系，其他还有台资或美资竞争对手，公司具体占比尚不明确。散热器业务的整体增长较快。散热器产品在客户机柜的装载量主要根据客户的定制化需求决定。

### **4、公司竞争壁垒**

**专利技术优势：**公司十分重视专利技术，在非标业务中针对客户新需求进行研发设计，并申请核心专利，如光学防抖和气密性检测方面的专利。

**客户研发经验积累：**研发团队稳定，对客户有深度理解，能在客户产线前期设计时配合并提出修改建议，帮助解决客户痛点难点，有利于增强客户对公司的依赖。

**生产模式与战略规划：**公司采用小批量、定制化、快速交付的生产模式，适用于所有电子行业更新迭代需求，能快速响应客户。此外公司战略聚焦龙头客户，服务好龙头客户后再向同行业推广相对容易。

### **5、未来增长趋势**

公司预计在3C领域业务稳中有增。重要客户的回归以及公司在富士康拓展模组类产品也将带来一定增长。公司希望在基本盘略有增长的基础上开拓新领域。

此外，公司在新能源汽车、服务器领域的增长较快，主要基于下游行业的快速增长。

中长期来看，新能源汽车及智驾系统的全面普及可能为公司带来新的增长点。

	<p>6、公司对于子公司三烨科技未来的股权是否会继续增持？</p> <p>决策影响因素较多，包括其他股东和客户态度等，目前没有更进一步的说法。</p>
附件清单	参会概况
日期	2025年2月12日