证券代码：836221

证券简称：易实精密

公告编号：2025-044

江苏易实精密科技股份有限公司

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
 业绩说明会
 媒体采访
 现场参观
 新闻发布会
 分析师会议
 路演活动
 其他（投资者线上交流会）

二、 投资者关系活动情况

活动时间：2025年6月16日/2025年6月18日

活动地点：通过线上会议的形式接受部分机构调研

参会单位及人员：西部证券、东吴证券、泰康基金、中邮基金、民生证券、华鑫证券、创金合信基金、中山证券、国泰基金、招商基金、南山投资、长江证券、浙商证券、天弘基金、贝寅资本、中信建投基金、谦信基金、指南基金、铁林资本、东恺投资、盈科投资、挑战者创投、上海汇瑾资产管理有限公司。

上市公司接待人员：公司董事会秘书、财务负责人张文进先生。

三、 投资者关系活动主要内容

本次投资者关系活动以线上会议方式展开，公司对本次并收购通亦和精工（无锡）股份有限公司（下面简称：通亦和）51%股权的基本情况以及公司有关业务发展情况进行了介绍，并就投资者关心的问题进行了沟通与交流。本次投资者关系活动的主要问题及公司对问题的回复情况如下：

问题 1：请简单介绍一下通亦和基本情况以及公司的主要产品及主要客户。

回答：通亦和是一家以精密模具、模具备件及精冲件生产制造与销售的专业制造企业。通亦和及其子公司泛恩精密是国家级高新技术企业、江苏省专精特新中小企业。公司的主要产品包括精密模具及模具备件、精冲产品，其中，精密模具及模具备件包括精冲模、精密级进模、精密模具备件等；精冲产品包括汽车座舱系统部件、汽车安全门锁部件、微电机齿轮、变速箱齿轮等产品。

公司主要客户包括全球知名汽车零部件企业佛吉亚及其关联企业、麦格纳宏立及其关联企业、上海胜华波汽车电器有限公司等业内知名企业。

问题 2：请公司对本次并购交易发生的背景做一下说明。

回答：通亦和在国内精冲行业具备较高的知名度，尤其在精冲模具的研发、生产和制造领域具备一定的市场地位，也是易实精密的模具供应商，2024 年成功合作过包括刹车系统用精冲产品等的模具，公司实控人与易实精密董事长认识也有较长的时间了，彼此熟悉且经常就行业、技术、设备、市场、客户、供应链等进行探讨。因为经历过实质性合作，双方团队也比较了解和认可。通亦和也希望依托上市公司的资源和平台，进一步助力企业的发展。

易实精密主要以精密机加工和精密冲压（冲压折弯成形、深拉伸、高速冲）为主的技术路线，也很看好精冲技术的未来和市场，做过深入的市场调研和一定的技术储备，然而因为精冲工艺具备较高的门槛，如模具开发、制造，高端精冲设备，产品生产，后道加工等等，易实精密在精冲工艺的开发方面，没有实现根本性突破。在此背景下，易实精密采取并购的战略，实现精冲技术的突破以及更好、更全面的为现有客户提供精冲产品和模具的服务。

问题 3：请问通亦和公司具体有哪些方面竞争优势？

回答：通亦和公司具体有以下几个方面竞争优势：

（1）较强的技术优势

通亦和公司深耕金属成型中的精冲工艺技术，掌握了精密模具设计、研发、制造工艺技术及精冲产品设计、研发、制造工艺技术，公司拥有相关的专利 20 项，包括 3 项发明专利、17 项实用新型专利，公司专利技术均为与通亦和主营业务、主营产品密切相关的核心技术。

通亦和以高精密精冲模具设计、研发、制造核心能力为依托，凭借模具和冲压产线的智能化系统集成能力优势，为客户提供高端精冲模具和国产化替代精冲产品。

（2）客户资源优势

通亦和公司主要客户包括全球知名汽车零部件企业佛吉亚及其关联企业、麦格纳宏立及其关联企业、上海胜华波汽车电器有限公司等业内知名企业，公司与主要客户合作关系长期、稳定。

（3）市场地位优势

通亦和公司汽车座椅零件模具及备件业务细分领域在国内有一定的市场地位，已与瑞士 Feintool、新加坡 PATEC、日本 MORI 等精冲领域的国际知名企业达成良好的合作伙伴关系，公司目前处于国内精冲模具及产品行业领先地位，尤其在液压精冲模具领域有较高的知名度和影响力。公司主导产品在国内精冲模具及产品细分市场占有一定的比例。

（4）产业链齐全优势

通亦和公司作为汽车金属零部件研发、制造企业，配套行业及主要客户除汽车智能座舱系统零部件，传统燃油、新能源汽车传动系统关键微电机齿轮等产品之外，产品覆盖纺织机械关键传动零部件、电动工具关键传动零部件的加工制造。

通亦和区别于同行业企业的显著优势在于公司拥有较强的模具设计、开发、制造能力，凭借公司在模具和产品的智能化系统集成技术上的优势，可以为客户产品开发提供模具与产品设计、制造等全方面的服务，快速响应客户需求，缩短产品开发周期，降低产品成本。

问题 4：请公司介绍一下通过本次并购业务对公司工艺链及协同效应方面有哪些影响？

回答：本次并购产生的协同效应如下：

（1）客户资源共享及市场协同

上市公司与标的公司同属于汽车零部件行业，主要下游客户为汽车零部件

一级、二级供应商，上市公司的主要客户与标的公司的主要客户不同，本次并购完成后，将整合各自的客户资源，围绕双方的客户需求，在各自擅长的领域内将各自的产品打入到对另一方客户体系，入围相应的供应商体系，扩大各自的客户群体。

（2）供应链整合与协同

上市公司及标的公司的上游原材料主要为金属，并购整合后，增加总体的采购规模，将标的公司的采购纳入上市公司的采购管理体系，上市公司在采购管理体系方面优势能够赋能标的公司采购管理，整合上市公司与标的公司采购管理体系，优化标的公司采购流程，降低采购成本。

（3）技术协同

易实精密主要以精密机加工和精密冲压（冲压折弯成形、深拉伸、高速冲）为主的技术路线，在金属成型领域具有丰富的经验和技术积累。通过本次交易，实现精冲技术的突破以及更好、更全面的为现有客户提供精冲产品和模具的服务。本次交易完成后，将进一步完善易实精密在金属成型工艺链的布局，通过彼此的技术交流与共享，发挥技术协同效应，能够帮助双方为客户提供多样化的金属成型系统解决方案。

通过本次交易将进一步完善公司工艺链条，弥补公司在模具开发、制造方面的不足，对公司产业链升级有较大的推动作用，彼此双向赋能，也为公司下一步在未来新兴产业方面的布局提供有力的技术支撑和积累，对公司长远、稳定、可持续发展具有非常重大的积极意义。

问题 5：公司空悬业务增长情况，除孔辉以外，新客户的拓展情况如何？

回答：公司将进一步深耕空悬领域，进行重点布局，以目前扣压环和支撑环为切入点，产品市场占有率持续巩固和提升，孔辉汽车独家供货，保隆科技今年迅速上量，大陆汽车项目批量供货，拓普集团项目测试进展顺利，另有其他多个客户也已经小批供货。与孔辉汽车签订战略合作协议，现有扣压环和支撑环合作的基础上，共同开发控制器、减震器上的相关金属零件，这样单车产品的价值预期会有一定提升。

技术开发方面，公司去年自主研发的二代焊接环产线已经在多个车型上量产应用，对成本降低和产量提升均有较大的帮助。同时，与欧洲共同研发了第

三代焊接环产线，可实现全自动生产，包括：精准送料、追溯性打码、折弯、焊接、整形等工序。第三代焊接环产线已于上半年到厂并成功验收，预计将于今年实现量产，这将为两类环的生产构建很强的技术、成本壁垒，助力公司进一步扩大市场份额，与客户建立更牢靠的合作关系。

江苏易实精密科技股份有限公司

董事会

2025年6月19日