

苏州胜利精密制造科技股份有限公司

关于媒体转载互动易平台答复的补充说明公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

全景网 9 月 3 日讯，“胜利精密(002426)在全景网投资者关系互动平台上表示，公司智能制造业务已由 3C 消费电子行业，拓展到汽车装备、医疗器械及航天军工等行业，在行业内树立了良好的品牌形象，获得了比亚迪、特斯拉等行业龙头客户的认可。”

以上媒体内容或部分转载了苏州胜利精密制造科技股份有限公司（以下简称“胜利精密”或“公司”）近日投资者在深圳证券交易所互动易平台的提问：“请问公司有无军工以及新能源车配件业务，和特斯拉有什么合作吗？另外，有什么打算如何切入半导体业务呢，有没有生产相关产品呢？”2019 年 9 月 2 日，公司答复：“您好，我公司已实现为客户提供完整工艺流程的配套服务，包括生产线的自动化改造与提升，生产线和智能工厂的定制化设计、软硬件定制和长期配套服务，智能制造业务已由 3C 消费电子行业，拓展到汽车装备、医疗器械及航天军工等行业，在行业内树立了良好的品牌形象，获得了比亚迪、特斯拉等行业龙头客户的认可。半导体业务方面，公司光刻机项目正在推进过程中，进展情况请关注公司后续公告。谢谢！”

应监管要求，现就以上事项补充说明如下：

一、与客户的合作模式

公司从事的主要业务包括智能制造、移动终端和新能源业务，主要服务于 3C 消费电子行业，同时也拓展到汽车装备、医疗器械及航天军工等行业，并已取得华为、三星、戴尔、索尼、联想、康宁、比亚迪、特斯拉、LG、宁德新能源等行业龙头客户的供应商资质。通过充分发挥子公司间的业务协同性，直接或间接为客户提供产品、服务和全方位高端制造支持。直接模式主要指发货至客户仓库或生产现场，根据货物使用或调试安装的实际情况和反馈，由客户开具对账单和发票，以及计划订单；间接模

式主要指龙头客户指定交货客户采购公司生产的零部件产品或设备，由交货客户向公司开具对账单和发票。

二、关于媒体摘录的比亚迪、特斯拉客户

1、公司为比亚迪精密制造有限公司提供量测类设备，以间接供货为主，其中，2017年直接订单额 194.6 万元，共发货 11 批次，2018 年度、2019 年度无直接订单，因此直接和间接供货销售总额难以合并统计。该客户属于智能制造业务中的电池行业客户之一，电池行业客户的年销售总额约 1.5 亿元，2019 年半年报智能制造业务的毛利率为 50.64%；为深圳市比亚迪供应链管理有限公司提供锂电池湿法隔膜，2018 年销售额近 1.3 亿元，2019 年半年度销售额近 6100 万元，属于新能源业务，该业务板块 2019 年半年报披露的毛利率为 27.14%。

2、公司于 2018 年获得特斯拉的合格供应商资质，为其供应 model 3 显示屏框，货品发给蓝思科技股份有限公司与 TPK，属于间接供货模式。2019 年起批量供货，销售额已逾 700 万元，预估单品毛利率 10%以上，该业务属于移动终端板块，2019 年半年报移动终端业务毛利率为 5.81%。

3、因与客户的供货协议中涉及销售单价、供货量等商业保密条款，未经允许不得向第三方披露，以上数据为可披露部分。

三、其他风险提示

受宏观经济环境、行业竞争激烈和短期流动性资金压力的综合影响，公司于2019年半年报中披露的业绩较往年下幅较大，公司未来将专注核心业务，努力实践“胜利智造未来”战略目标。敬请广大投资者理性关注媒体转载内容，以公司信息披露内容为准，注意投资风险。

苏州胜利精密制造科技股份有限公司董事会

2019 年 9 月 4 日