

证券代码：688210

证券简称：统联精密

深圳市泛海统联精密制造股份有限公司

投资者关系活动记录汇总表

(2023年6月)

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 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	恒生前海基金 谢均 申万宏源 刘靖、姜峰、张淼
会议时间	2023年6月5日 2023年6月14日
会议地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼财务总监：侯灿 证券事务代表：黄蓉芳 证券事务专员：吕一波
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司介绍</p> <p>深圳市泛海统联精密制造股份有限公司成立于2016年6月。自成立以来，公司专业从事高精度、高密度、形状复杂、外观精美的精密零部件的研发、设计、生产以及销售，致力于成为专业的多样化的精密零部件产品的生产商和解决方案提供商。</p> <p>公司产品主要包括MIM精密零部件以及以CNC和激光加工为代表的非MIM精密零部件，应用于平板电脑、智能触控笔、智能穿戴、航拍无人机等消费电子产品。公司主要客户包括苹果、亚马逊、大疆、安克创新等全球知名消费电子品牌及其EMS厂商。</p> <p>二、相关问题解答</p>

问题一：公司 2023 年 Q1 季度业绩波动的原因以及 Q2 客户需求恢复的情况？

答：公司 2023 年 Q1 季度业绩出现波动的，主要原因如下：

- 1、第一季度是消费电子行业的传统淡季，叠加外部多重因素的影响，报告期内整个行业相对低迷，客户需求有所降低，导致公司营业收入同比下降；
- 2、报告期内，由于客户需求的波动，公司产能未能充分有效利用，固定费用无法摊薄，导致毛利率水平有所降低；
- 3、本报告期因实施股权激励摊销的股份支付费用较上年同期增加 762.81 万元；
- 4、报告期内，为响应客户需求，公司加大对新产品、新工艺的研发，研发费用增长 636.47 万元，剔除股份支付费用的影响，研发费用同比增长 358.39 万元。

整体市场需求虽然第一季度疲软，但随着时间的推移及市场信心的恢复，客户需求 Q2 已呈现逐步调整和上升的趋势。

问题二：公司折叠屏手机铰链业务进展情况？

答：经过前两年的研发探索，在折叠屏手机转轴铰链业务上，公司已经有了较为充分的技术沉淀。目前，公司已经顺利切入折叠屏手机转轴铰链的 MIM 零部件业务，并且已经在第二季度实现销售收入的转化。

问题三：公司非 MIM 业务毛利率的情况？

答：2022 年上半年，公司非 MIM 的毛利率在项目量产爬坡阶段，波动较大，但随着品类和规模的上升以及内部持续的工艺创新与优化，业务的盈利能力有所提升，毛利率水平大概在 40% 左右。

问题四：公司目前的大客户主要是苹果，苹果的业务占比是多少？公司与苹果之间的现有业务及新业务拓展情况？未来的其他客户拓展计划如何？是否有针对国内主要消费电子品牌厂商的拓展计划？目前公司其他

主要客户群体的比例分布如何？

答：公司主要客户均为国内外知名消费电子品牌厂商。苹果业务目前是公司的主要客户，占比超过 70%，剩余前五大客户为亚马逊、大疆、安克创新、影石。

公司一直以来都坚持“服务大客户”战略，致力于为优质客户提供高效高质量的服务，并且始终贯彻“做深做透大客户”的方针，力争在合作关系稳定的前提下，与其业务合作领域不断拓展、深化。

随着长沙生产基地产能的释放，公司 MIM 产能将会得到较大的扩充，公司在继续拓宽与优质客户之间的业务边界的同时，也会积极寻求拓展其他国内外一流客户的业务合作机会。“做难的事情”是我们擅长的，策略上，我们会优先聚焦于对产品有较高质量和技术要求的客户，这有利于发挥我们在工艺创新方面的优势，从而快速实现能力到业绩的转化。

问题五：MIM 工艺的优缺点及当前主要应用的材料？

答：MIM 工艺一般应用在定制化产品上，在产品需要有良好的金属性能、复杂的结构设计以及规模化生产需求的情形下，具有综合比较成本优势。公司的喂料目前仍以不锈钢为主，另有部分铁基合金。

问题六：公司长沙生产基地的项目进展及业务规划？

答：公司一直在加快推进长沙生产基地的建设，该项目已经于去年 11 月份封顶，目前处于室外工程和装修阶段。内部期望项目能在下半年投产，在消费电子行业旺季给我们补充一部分产能。

长沙生产基地的规划产能是现有产能的两倍。对于产能的规划，公司一直坚持“需求先行、规划谨慎、落地有声”的扩充原则。受益于公司这些年凭借反应迅速、质量稳定以及交付及时累积的良好口碑，公司和现有客户的合作领域也在不断地深化、拓展，公司的产品品类在不断扩充，也为公司与行业内其他优质客户的合作关系的建立奠定了基础。

由于项目投入前期固定资产分摊以及试产、爬坡，公司的整体毛利率可能会受到一定的影响，但是通过借鉴我们坪山、惠州两个工厂的开厂经验，

我们有信心能尽快调整，并且，我们也会通过持续投入研发，不断输入工艺创新成果、自动化自研、自产成果，提升良率和效率，实现良好的盈利状态。

问题七：产业链相关公司对于大客户的需求持谨慎保守的态度，公司对此怎么看？

答：消费电子行业目前整体比较低迷，我们处于产业链之中，不能独善其身，还是会受到客户需求波动的影响。但受益于公司前期业务布局，公司服务大客户的产品线不断在丰富、渗透率也在不断提升，我们与大客户之间的业务基本盘还是比较稳定。同时，公司也开发了新客户和新产品，比如说，国内某客户的折叠屏手机的铰链业务，在第二季度已经开始放量。

问题八：公司未来年的业务发展规划？

答：着眼于长远与未来，我们坚持“三不变”原则：坚持“守正、向善、务实、奉献”的核心价值观不变，坚持“创新改变未来，精密成就美好”的使命不变，坚持“成为世界领先的 MIM 产品制造商、多样化精密零部件综合解决方案的提供商”的愿景不变。与此同时，我们也在积极寻求“三变”：

（一）在应用领域方面，公司将抓住消费复苏的良好时机，密切关注消费电子领域如折叠屏手机、智能穿戴等新型应用的发展机会，实现在消费电子领域的稳步增长。同时，公司将着力打开产业边界，逐步探索新能源汽车、医疗器械等应用领域，不断做强做大。

（二）在客户方面，公司将一如既往地坚持“服务大客户”战略。在做深做透现有大客户的同时，根据市场变化和自身的发展情况，以输出综合技术解决方案为核心竞争力，构建“跨领域、兼内外、多层次”的客户体系，实现客户多元化布局。

（三）市场是流动的，客户的需求是多样化的。公司将密切关注并不断适应市场需求的变化，以新材料为核心，发挥自身跨专业、跨行业的工艺创新优势，继续推动公司向多样化的精密零部件综合技术解决方案提供商的新发展阶段。

	<p>问题九：未来，公司新的增长点主要在哪里呢？</p> <p>答：公司这几年一直在坚持“量产一代、研发一代、预研一代”——在自己能力边界范围内，沿着金属材料的应用，不断做技术的延伸与融合。从方向上来说，公司的研发主要分为两个方面，一方面，遵循大客户追随策略，客户需要什么，我们提供什么，这部分大家在短期内可以看到收入的转化，如转轴类精密零部件。另一方面，公司也同时在做行业前沿技术的研究，如金属 3D 打印、钛合金材料开发及应用技术等，给客户看我们准备了什么，告诉客户我们可以提供比现有方案更好的，这一部分的话，我们静待花开。</p> <p>问题十：可否简单介绍公司的发展路线？对于公司的长远发展，限制性因素是什么？</p> <p>答：公司的愿景是成为世界领先的 MIM 产品制造商以及多样化精密零部件综合解决方案提供商。在精密零部件制造领域，好的客户不缺供应商，但缺好的供应商。我们只能稳扎稳打，尽本分，使命必达，做好自己的事情。一方面，坚持工艺创新，走技术攻关路线，充分发挥自身技术优势，在为客户提供全方位的综合技术方案的同时，不断增强与客户的合作粘性，并不断迭代工艺、设备，提高效率与良率，保持较高的盈利能力。另一方面，持续加大在研发上的投入，持续思考，持续挑战，始终保持领先一小步。</p> <p>我们认为，未来有可能会制约公司进一步发展的限制性因素可能是人员能力无法匹配公司前进节奏的问题。公司鼓励员工不断学习，进行继续教育、职业培训，也会组织外部机构定期进行管理、运营等方面的培训。同时，公司也在开始进行干部储备，吸纳、补充认同公司价值观、愿意和公司一同成长的后备人才。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 6 月 5 日、2023 年 6 月 14 日

--	--