

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

(2024年5月28日-5月29日)

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	财通证券 黄梦龙 深圳纽富斯投资 戚锦锭 国泰君安资管 肖凯 中银证券 周世辉
会议时间	2024年5月28日、2024年5月29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 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>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、生产及销售，致力于成为世界领先的 MIM 产品制造商和多样化精密零部件综合解决方案提供商。自成立以来，公司聚焦金属材料的应用，不断围绕能力边界进行技术延伸和业务拓展。目前，公司 MIM、CNC、激光加工、线切割等精密制造工艺的研发及制造能力均已经获得了国内外一流客户的认可。</p> <p>公司产品主要应用于折叠屏手机、平板电脑、笔记本电脑、台式电脑、智能触控电容笔、智能穿戴设备、航拍无人机、运动相机等新型消费电子领域，服务的客户包括苹果、荣耀、亚马逊、安克创新等国内外知名消费电子品牌及其 EMS 厂商。此外，公</p>

司也在持续布局非消费电子领域业务,如医疗器械及汽车电子等。

## 二、相关问题解答

**问题一：公司 2024 年第一季度营业收入较以往同期较高的原因是什么？**

答：2024 年第一季度主要经营数据较上年同期相比，主要在以下三个方面发生变化：

1、2023 年第一季度受消费电子行业需求波动影响，产品需求较为低迷，整体营业收入规模较低，2024 年第一季度，整体行业及产品需求较为平稳，公司研发项目有序投入量产，营业收入为 1.3 亿元左右，规模较上年同期上升 88.03%；

2、报告期内，随着需求的有序释放，公司产能得以有效利用，毛利率水平较上年同期有所上升；

3、报告期内，公司持续加大对新产品、新工艺的研发，研发费用同比增长 360.16 万元，基于报告期营业收入同比增长幅度较大，研发投入占营业收入的比例有所降低。

**问题二：公司对新能源汽车以及医疗的布局进展情况？**

答：目前，在汽车领域，公司通过应用在吉利汽车上的一款换挡旋钮取得了 TS16949 的生产资质认证；在医疗器械领域，公司也已经取得了二类、三类医疗器械相关的生产资质认证。

在汽车及医疗器械领域，公司仍处于业务布局阶段，未来将根据市场需求的变化，在相关领域的业务拓展节奏上做相应的调整。

**问题三：公司非 MIM 业务包含哪些？**

答：目前，公司的非 MIM 业务包括激光加工、CNC、线切割、精密注塑等。其中，精密注塑占比较少。

**问题四：公司坪山厂区的产能最高可以达到多少？**

答：目前，公司的 MIM 精密结构件的产能主要布局在坪山，现有的 MIM 产能在旺季已经到了高位运行的状态。后续随着长沙 MIM 生产基地投产，公司 MIM 产能将逐步扩充。

**问题五：公司对未来的盈利能力预期会发生什么变化吗？**

答：保持稳定的盈利能力一直是公司经营管理的重要目标之一。

**问题六：公司的技术发展路线如何规划？**

答：公司希望围绕新材料的应用，在自身能力边界范围内逐步拓展精密制造能力。目前，公司的精密制造能力主要包括 MIM、激光加工、CNC、线切割等，同时，我们也在储备一些前沿技术，如 3D 打印。

**问题七：MIM 技术和 3D 打印技术公司更看好哪一个方向？**

答：3D 打印技术和 MIM 技术各有优势，互为补充。与 MIM 技术比，3D 打印技术设计自由度更高，适用中空、镂空等更复杂的结构设计，同时也可以做出高光外观的外观件。MIM 技术可以做出结构相对复杂的产品，而且也适用拉丝、哑光等外观效果。与 3D 打印技术比，MIM 目前加工效率更高、性价比更高。因此，MIM 工艺和 3D 打印技术在满足客户不同的产品需求的基础上是互为有效补充的关系。

**问题八：公司认为 MIM 行业的技术壁垒主要是什么？**

答：MIM 属于综合性的工艺流程，包括原材料喂料的开发与调配、模具设计与制造、注塑脱脂烧结等前工序、定制化的后工序等多个环节，各个环节均存在 Know-how。在下游客户积极探索设计创新，产品复杂度、精度要求日益提升的趋势下，只有全面掌握上述一系列技术的研发及创新能力，形成自身的核心技术

	<p>能力，才能在竞争中处于有利地位；另外，结合产品定制化特点的自动化能力是在产品实现基础上，进一步提升 MIM 产品竞争力的关键。通过产品自动化开发，减少人为因素对产品一致性、稳定性的干扰，有效提升良率和效率，进而转化为产品盈利能力。</p> <p><b>问题九：目前公司服务的客户都有哪些？</b></p> <p>答：自成立以来，公司一贯坚持“服务大客户、做深做透大客户”的业务拓展原则，服务的主要客户均为国内外知名消费电子品牌厂商，如苹果、荣耀、亚马逊、安克创新、影石等。</p> <p><b>问题十：公司 2024 年股份支付费用预计是多少？</b></p> <p>答：目前，公司股份支付费用确定的是 2022 年限制性股票激励计划，预计还有 1000 万左右。公司 2023 年员工持股计划还未进行非交易过户，2024 年限制性股票激励计划还未完成授予，相关股份支付费用待确认。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 5 月 28 日、2024 年 5 月 29 日