

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
(2025 年 5 月 21 日-5 月 23 日)

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国海证券股份有限公司 李晓康 博时基金管理有限公司 何海怡 国金证券股份有限公司 丁彦文 上海东方证券资产管理有限公司 刘中群、廖家瑞 西部证券股份有限公司 徐乙苒 财通证券资产管理有限公司 黄梦龙、赵澍 摩根士丹利基金管理（中国）有限公司 蔡龔
会议时间	2025 年 5 月 21 日-5 月 23 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	一、公司介绍 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。围绕新材料的应用，公司在能力范围内持续拓展多样化精密零部件制造能力，逐步打造精密零组件综合技术解决方案平台。目前，公司具有金属粉末注射成型（MIM）、高精密线切割成型、高精密车铣复合成型、高速连续冲压成型、高精密数控机械加工（CNC）、高精密激光加工等多样化精密零部件制造能力。此外，公司结合未来行业的发展趋势，在新型轻质材料及 3D 打印等新材料新技

	术的应用方面，积极进行技术储备与产能布局。 公司的产品以定制化为主，可广泛应用于汽车、消费电子、医疗和其他工具等领域。目前，以收入来源来看，公司产品主要应用于新型消费电子领域，涉及折叠屏手机、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，具体产品类型包括： 1、折叠屏手机：支撑件、活动杆、定位块、轴盖等铰链相关的精密零部件； 2、平板电脑、笔记本电脑：电源支撑件、音量支撑件、摄像头支架、Lightening 和 Type C 电源接口件等精密零部件； 3、智能触控电容笔：套筒、插头、穿线长管、装饰环等精密零部件； 4、智能穿戴设备： TWS 耳机：耳机、充电盒外壳、翻盖转轴、电源支撑件等精密零部件；智能眼镜：铰链、镜框、支撑架、镜腿、导光柱等精密零部件；此外，还有智能手表表壳、智能戒指内外壳、头戴式耳机配件等精密零部件； 5、无人机：转轴支架、云台配重块等精密零部件。 二、相关问题解答 问题一：请说明公司 2025 年第一季度业绩情况？ 答：今年第一季度，公司实现营业收入 1.74 亿元，同比增长 33.93%；实现归属于上市公司股东的净利润 274.27 万元，若剔除股份支付费用的影响，则归属于上市公司股东的净利润为 1,225.20 万元。 问题二：公司 2025 年第一季度产能利用率不足的原因是什么？ 答：2024 年，由于客户非 MIM 精密零部件业务需求增长，公司进行了产能扩充，但受客户需求季节性波动影响，新增产
--	---

	能在 2025 年第一季度未能被充分利用，导致该季度整体产能利用率相对较低。 问题三：公司有布局 3D 技术吗？3D 打印与传统工艺相比会有哪些优势？ 答：公司在金属 3D 打印方面有了一定的技术储备，并且目前已经有了小批量生产的经验。 一般来说，传统工艺会受制造方法的限制，对于复杂结构的产品难以实现，而 3D 打印的设计自由度更高，适合镂空、中空等更加复杂的结构设计，为产品的设计创新提供了更大的空间，而且 3D 打印可以实现产品一体化设计理念，减少了零部件之间的组装环节，集成度更高；在对材料的利用率层面，3D 打印相比传统减材制造工艺会更加环保，也能有效节约材料成本。 问题四：2024 年非 MIM 业务增长较多，请问在非 MIM 业务中具体哪一部分业务增长得更快一些？ 答：2024 年非 MIM 精密零部件业务收入约 4.6 亿元，同比增长 101.89%，产品的主要应用领域是消费电子。公司根据客户的需求，持续拓展多样化的精密零部件制造能力并做相应的产能扩充，具体工艺的业务占比处于动态变化中。 问题五：公司的产能分布情况？ 答：目前，公司共有四个生产基地，主要分布在深圳市坪山区、惠州市惠阳区、湖南省长沙市以及越南。 问题六：公司越南工厂主要扩充的是 MIM 产能吗？目前进度情况如何？ 答：公司越南工厂 MIM 和非 MIM 的产能都有规划。按照目前客户的需求来看，非 MIM 的产能投入节奏可能会更快
--	---

	一些，后续会根据客户具体业务的实际情况，逐步推进 MIM 产能布局工作。 问题七：公司选择去长沙扩产的原因是什么？ 答：公司选择在湖南长沙建设研发中心和生产基地，对公司的发展具有战略价值。长沙拥有中南大学、湖南大学等顶尖高校，在粉末冶金、材料科学与工程、机械工程、电气工程等学科领域具有显著优势，有利于公司与高校展开深度产学研合作，快速转化科技成果至生产线，提升产品技术迭代能力。也能满足公司对高质量的工程师人才的需求，推动公司不断完善技术和管理团队。另外，长沙幸福指数较高、综合生活成本低，有利于公司留住认同公司文化价值观的人才。 问题八：2024 年大客户收入占比有多少，今年是否有在拓展新的客户？ 答：公司服务的终端客户均为国内外知名消费电子品牌厂商。目前大客户是公司的主要客户，去年整体收入占比在 70% 左右。同时，公司也在积极进行客户多元化及应用领域多元化的业务布局 问题九：公司目前做 3D 打印工艺的加工服务，后续会不会考虑往设备方向去做呢？现阶段购买设备主要是选择哪一个品牌？ 答：从短期来看，公司还是会聚焦在 3D 打印技术工艺端。对于设备采购，我们对市面上 3D 打印设备厂商都会有所接触，会从设备的性能、技术适配度、成本效益等各方面因素综合进行考量和选择。 问题十：2025 年公司的股份支付费用预计会有多少？后
--	--

	续还会继续开展股权激励计划吗？ 答：目前，公司已实施三个股权激励计划，分别为 2022 年限制性股票激励计划、2023 年员工持股计划和 2024 年限制性股票激励计划，由此，预计今年的股份支付费用会与 2024 年度股份支付费用相差不大。结合公司目前的发展战略，暂时没有继续开展新的股权激励的计划。 问题十一：2024 年公司资本开支比较大，主要是因为什么原因？ 答：去年，公司的资本开支主要在以下几个方面： 1. 公司加大了非 MIM 精密零部件业务的设备投入，以满足公司去年相关业务翻倍增长的业务需求； 2. 通过资产并购的方式在越南也购入了厂房，为后续公司拓展海外业务做场地准备； 3. 公司长沙工厂为了满足客户的审核需求以及试生产需求，分批购入了设备。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 5 月 21 日-5 月 23 日