

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 28 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	通过上海证券交易所上证路演中心参与公司 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会的投资者
会议时间	2025 年 5 月 28 日（星期三）下午 15:00-16:00
会议地点	上海 证 券 交 易 所 上 证 路 演 中 心 （ 网 址： https://roadshow.sseinfo.com ）
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 杨虎先生 董事、财务总监 侯灿女士 董事会秘书 黄蓉芳女士 独立董事 曹岷女士
投资者关系活动主要内容介绍	董事长开场致辞： 各位投资者，大家下午好！欢迎大家参加深圳市泛海统联精密制造股份有限公司 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会。 在今天的业绩说明会开始之前，我谨代表公司董事会及管理层向大家介绍一下公司在 2024 年及 2025 年第一季度的经营情况： 2024 年，是公司登陆资本市场的第三年，也是具有战略意义的转折之年。公司经受住了各种挑战，营业收入规模首次迈过 1 亿美金的门槛，跨越了第一个关键规模节点，非 MIM 零

	部件业务收入也首次超过 MIM 零部件业务收入，标志着公司进入多样化精密零部件平台建设新阶段。公司实现营业收入 81,409.52 万元，同比增长 44.93%，其中，MIM 精密零部件业务实现营业收入 31,868.43 万元，基本与去年持平，非 MIM 精密零部件业务实现营业收入 45,974.86 万元，同比增长 101.89%；剔除股份支付费用影响，公司实现归属于上市公司股东的净利润为 10,132.6 万元，同比上升 25.78%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 9,829.32 万元，同比上升 32.31%。经营活动现金流净额为 22,411.09 万元，同比上升 61.22%，营业收入增长与经营性现金流增长相互匹配。整体经营业绩“稳中有进”、“进中有质”。 2025 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，剔除股份支付费用影响后归属于上市公司股东的净利润 1,225.20 万元。 未来，面对市场需求的动态性与多元性，我们将继续以开放包容的思维拥抱变化，以多元协同的布局应对挑战，在技术迭代与需求升级中持续创造价值。风会熄灭蜡烛，却能使火越烧越旺。我坚信，我们是火，我们等风来。 最后，感谢一直以来坚定不移支持和信任我们的各位股东，因为你们，我们在面对风浪的时候，总是充满力量。 二、相关问题解答 问题一：行业以后的发展前景怎样？ 答：尊敬的投资者，您好！公司目前生产的精密零部件主要应用领域为消费电子行业。消费电子行业既有“深海”市场，主要是指单一产品规模超 500 亿美元的领域，如手机、计算机等；也有多个“浅海”市场，虽然单一产品市场规模可能在百亿美元左右，但成长空间更大。随着消费电子行业向 AI 时代迈进，消费电子产品上的轻量化、性能优化趋势愈加明显，为整
--	---

	个精密零部件行业带来了更多的发展机遇。因此，我们对行业的未来发展充满信心。感谢您的关注。 问题二：请问公司目前的主要业务有哪些，以及未来的业务布局？ 答：尊敬的投资者，您好！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 MIM、线切割、CNC、激光加工、精密注塑、车铣复合加工、冲压成型等多样化精密零部件制造能力，同时，公司结合未来行业的发展趋势，在钛合金等新型轻质材料及 3D 打印等新技术的应用方面，积极进行技术储备与业务布局。感谢您的关注。 问题三：公司之后的盈利有什么增长点？ 答：尊敬的投资者，您好！公司立足精密制造，在尊重客观规律及紧密贴合市场需求的基础上，顺应时代的大趋势，以新材料、新设备及新工艺的应用为切入点，通过差异化技术路径在客户选择关键环节上获得竞争优势；同时，保持多样性思维，在高度重视国内、国际两个市场、两种资源及其联动效应的前提下，继续稳步拓展多样化的精密制造能力，与更多海内外优质的、追求技术创新客户建立稳定合作关系，打造覆盖更多应用领域的业务矩阵，为公司持续、稳定的增长提供多元化驱动。感谢您的关注。 问题四：杨总好，现在 3D 打印行业发展很快，您觉得会逐步替代公司现有的 MIM 工艺吗？ 答：尊敬的投资者，您好！与 MIM 技术相比，3D 打印可
--	--

	在较短时间内直接实现从数字模型生成产品原型，支持涉及的迭代的快速验证，而且设计自由度更高，可适用中空、镂空等更加复杂的结构设计的产品。而 MIM 技术较 3D 打印，加工效率更高，批量化生产的综合比较成本优势更明显。 由于每个工艺都有其不同的特点，优劣势也不同，客户根据其产品设计和产品性能来选择不同的工艺，以满足其不同方面的需求。后续，3D 打印与包括 MIM 在内的传统工艺有望形成混合制造模式，相互融合、共同发展，共同推进精密制造水平的提升。我们认为 3D 打印与包括 MIM 之间是相互补充的关系。感谢您的关注。 问题五：2024 年公司非 MIM 业务收入占比超过 50%，请问主要驱动因素有哪些？ 答：尊敬的投资者，您好！近年来，公司围绕新材料的应用，在能力边界内持续拓展多样化精密零部件制造能力。目前，公司非 MIM 精密零部件业务主要涉及 CNC、激光加工、线切割、车铣复合加工、精密注塑等。2024 年，公司凭借差异化技术方案，与大客户的合作粘性增强，获得了更多的非 MIM 业务机会，在更多产品线和更多料号上，成为了客户的主力研发供应商，市场份额不断提升，带动了公司非 MIM 板块收入规模明显增长。感谢您的关注。 问题六：请问公司如何应对关税变化，以及公司海外生产基地目前是什么进度？ 答：尊敬的投资者，您好！近年来，我们的大部分终端客户已经通过全球化布局形成关税缓冲机制，且在过往，硬件制造商（包括零部件厂商）承担过关税成本的可能性较小。后续若出现极端情况，关税差异达到终端客户不能接受的程度，部分成本压力有可能会平均传导至供应链。对于供应商来说，这
--	---

	个阶段就更加考验自身研发创新、方案解决以及降本增效的能力。自身能力强，问题本身就会变弱，比较优势就会得以显现。未来，公司会继续坚持走技术攻关路线，通过持续输出综合技术解决方案驱动公司业务稳步增长，通过不断工艺创新提升和巩固盈利能力。并且，公司也会继续实施走出去战略，强化供应链的韧性与协同效应。 总而言之，在动态变化的外部环境中，公司将不断构建并强化自身反脆弱性能力，提升“技术韧性”和“市场弹性”，使公司不仅能够抵御外部冲击，更能从波动和不确定性中获取发展动力。 目前，公司越南工厂正在根据客户的需求，分批购置设备，处于逐步投产的进程之中。感谢您的关注。 问题七：您好，请问 2025 年公司的股份支付费用预计有多少？ 答：尊敬的投资者，您好！目前，公司已实施两个股权激励计划和一个员工持股计划，分别为 2022 年限制性股票激励计划、2024 年限制性股票激励计划以及 2023 年员工持股计划。2024 年是 2022 限制性股票激励计划的最后一个考核期，也是 2023 年员工持股计划及 2024 年限制性股票激励计划的第一个考核期。因此，根据公司现有的股权激励计划和员工持股计划的实施情况，预计 2025 年的股份支付费用会与 2024 年度股份支付费用相差不大，但是 2025 年之后，相关费用会大幅度减少。感谢您的关注。 问题八：公司本期盈利水平如何？ 答：尊敬的投资者，您好！2025 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，剔除股份支付费用影响后归属于上市公司
--	---

	公司股东的净利润 1,225.20 万元。感谢您的关注。 问题九：董秘您好，请解释一下公司一季度净利润为何明显下滑？ 答：尊敬的投资者，您好！公司 2025 年第一季度净利润下降主要原因如下：①由于客户需求季节性变动，产能利用率相对较低，导致公司前期为了满足客户扩大的产能需求而新增的人力投入和设备等固定资产投资在本报告期内无法被有效摊薄，产品单位成本有所增加，毛利率水平发生波动；②公司实施股权激励本报告期内所摊销的股份支付费用较上年同期增加 628.30 万元；③公司湖南工厂、越南工厂等新增产能尚未完全投产，导致管理费用较上年同期增加 315.06 万元。未来，随着公司新业务需求放量，将带动公司相关投入经济效益的转化，公司的盈利能力会逐步修复。感谢您的关注。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 5 月 28 日