

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 6 月 17 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	易方达基金 梁裕宁 招商证券 胡玮凯 金信基金 谭智汭 科丰泰资本 鲁娜
会议时间	2025 年 6 月 17 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 证券事务代表 唐磊 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：公司非 MIM 工艺主要包括哪些？未来有哪些业务、技术储备？ 答：公司除了 MIM 业务外，在自己能力范围内持续拓展非 MIM 业务，非 MIM 业务目前主要有 CNC、线切割、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工艺。 公司结合未来行业的发展趋势，在新型轻质材料及 3D 打印等新技术的应用方面，积极进行技术储备与业务布局。目前公司 3D 打印技术已有小批量量产经验。 问题二：公司近年来非 MIM 业务收入占比超过 MIM 业务，是什么原因呢？
--	--

答：近年来，公司围绕新材料的应用，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。公司通过持续输出创新技术综合解决方案能力，成为了核心客户更多产品线、更多料号的主力研发供应商，市场份额不断提升，与其合作粘性稳步增强，获得了更多的非 MIM 业务机会，带动了公司非 MIM 业务收入显著增长。

问题三：公司储备的新业务、新技术中，哪些未来可以快速转换成业绩？

答：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，顺应人工智能向终端加速渗透的趋势以及市场的变化，以新材料、新设备及新工艺的应用为切入点，加大对新型轻质材料应用、3D 打印技术的研发投入，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，丰富客户结构，推动公司发展模式由单一业务引擎向多元驱动转变，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，为公司业务增长提供多元化驱动。

问题四：面对美国关税变化，公司如何应对？

答：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。 问题五：公司湖南长沙工厂及越南工厂目前是什么进度？主要规划的是 MIM 产能吗？ 答：目前，公司湖南长沙工厂和越南工厂均已通过部分目标客户的审核，正在根据客户的需求，分批购置设备，逐步投产的进程之中。 上述两个工厂不局限于某一业务，MIM 业务和非 MIM 业务都会布局，两块业务产能布局节奏根据客户的需求来。 问题六：随着公司长沙和越南工厂的投产，公司的折旧费用会不会越来越多，对毛利率影响大吗？ 答：在海外客户需求的驱动下，公司目前正逐步加快长沙工厂及越南工厂的投产节奏。由于公司一直坚持“需求先行、规划谨慎、落地有声”的产能扩充原则，对于新增产能，我们希望能迅速铺产，即时转化效益，综合实现生产成本及费用可控、盈利水平稳定的经营目标。 问题七：如何看待公司 2025 年的盈利能力？ 答：2025 年第一季度，受客户需求季节性波动影响，公司盈利能力短期内出现波动。后续，随着现有客户需求的恢复，
--	---

	以及新客户、新业务需求的放量，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恢复。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 6 月 17 日