

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 27 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	东北证券 陈敏佳 招商证券 鄢凡、涂锬山
会议时间	2025 年 6 月 27 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
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：请介绍一下公司 2024 年度及 2025 年第一季度经营情况？ 答：2024 年度，公司实现营业收入 8.14 亿元，同比增长 44.93%，其中，MIM 精密零部件业务实现营业收入 3.19 亿元，基本与去年持平，非 MIM 精密零部件业务实现营业收入 4.60 亿元，同比增长 101.89%；实现归属于上市公司股东的净利润为 7,463.31 万元，同比增长 26.99%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 7,160.03 万元，同比增长 36.37%，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。 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为 1,225.20 万元。
--	--

问题二：公司的竞争优势是什么？

答：公司始终坚持以客户需求为导向，以技术协同市场、以管理求效益、创新引领发展的经营理念，在工艺创新能力、产品布局、生产管控、自动化能力以及客户资源等方面继续保持良好的竞争优势。

同时，公司以新材料的应用为核心，以 MIM 工艺为起点，在能力边界内持续拓展了 CNC、激光加工、线切割、冲压、精密注塑等精密零部件工艺，建立并不断完善覆盖材料、模具、工艺、设备的全链条技术体系，通过差异化技术路径在客户选择关键环节上获得比较竞争优势，且不断优化升级现有工艺制程，提升效率和良率。

问题三：目前，公司收入中 3C 类占比多少？

答：目前，公司收入主要来源于新型消费电子类业务。

问题四：目前公司的客户主要有哪些？

答：公司现已与苹果、亚马逊、荣耀、安克创新等国内外知名消费电子品牌及其 EMS 厂商建立了良好的合作关系，并且通过工艺创新、快速响应、稳定的产品质量以及及时交付获得了客户的一致好评。

问题五：除大客户外，其他客户拓展情况怎么样？

答：公司保持多样性思维，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，通过输出高效、全方位的技术解决方案与客户建立、并不断深化合作关系。同时，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。

目前该部分新客户、新业务尚处于前期阶段，基于客户保密要求，待时机适当再跟大家沟通交流。

问题六：近年来，公司非 MIM 业务发展迅速，公司是怎么在激烈的竞争环境下保持非 MIM 业务快速增长呢？

答：公司坚持走技术攻关路线，通过持续输出综合技术解决方案、凭借差异化技术解决能力，在客户技术迭代与需求升级中持续创造价值，与大客户的合作粘性增强，在非 MIM 精密零部件方面，获得了更多的业务机会，也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，带动了公司收入规模持续增长。

问题七：公司怎么看待 MIM 和非 MIM 业务未来的增长？

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。

MIM 仍然是公司重点发展的业务之一。一方面，近年来，在折叠屏、AI 终端等新型应用需求的推动下，MIM 市场规模仍在保持稳定增长。另一方面，目前公司涉足的 MIM 应用领域主要集中消费电子领域，新能源汽车、医疗器械等领域渗透得较少。因此，我们仍然认为在 MIM 业务方面仍大有可为。

由于客户对精密零部件的需求是多元化的，因此公司在稳定发展 MIM 业务的同时，在能力范围内持续拓展线切割、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。

未来，公司将积极进行业务拓展，始终以客户需求为导向，MIM 与非 MIM 业务分进合击，虽然在不同阶段，在客户需求的推动下，可能会有不同的侧重，但是两块业务应该会保持一个螺旋式上升的趋势。

	问题八：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。 问题九：公司对资本市场股价怎么看？ 答：二级市场股价受宏观经济、行业政策、市场情绪、公司基本面等多重因素影响，公司管理层专注于做好公司经营业绩和经营管理，提升公司经营质量，努力为投资者创造长期价值，实现公司高质量发展。同时，加强与投资者沟通，通过多种渠道保持与投资者之间的有效沟通，推动公司投资价值合理反映公司质量。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 6 月 27 日