

证券代码：688210

证券简称：统联精密

债券代码：118066

债券简称：统联转债

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

(2026年5月21日-6月16日)

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>正和方达 蒋忠永、蒋腾志 国金证券 陈矣骄 华夏基金 张俊 华创证券 韩家宝 兴业证券 姜昊 富荣基金 王锦烽 同泰基金 陆晓波 广发证券 吴坤其 华鑫证券 张涵 东方财富 刘天祥 泰康资产 张弛 德邦基金 陈艳妮 富国基金 刘溢 华夏基金 王嘉伟、蓝一阳、吴昊 汇丰晋信 韦钰、严东 中欧基金 张一豪 农银基金 刘荫泽 方正证券 金晶</p>

	<p>中泓汇富 刘宗建、杜邦</p> <p>化雨频沾私募 徐轶凡</p> <p>国融证券 黄克康</p> <p>信达证券 武浩</p> <p>泽源私募 李晓诚</p>
会议时间	2026年5月21日-6月16日
会议地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	<p>董事长、总经理 杨虎</p> <p>董事、核心技术人员 侯春伟</p> <p>董事会秘书 黄蓉芳</p> <p>证券事务代表 唐磊</p> <p>证券事务专员 吕一波</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司介绍</b></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。公司以 MIM 工艺为起点，围绕新材料的应用，在能力边界内不断完善覆盖材料、模具、工艺、设备、自动化的全链条技术体系，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、四轴/五轴 CNC 加工、激光加工、线切割、车铣复合、压铸、冲压、精密注塑、3D 打印、半固态压铸、液态金属等多样化精密零部件制造能力，覆盖不锈钢、钛合金、镁合金、铝合金、钛铝合金、塑胶等材料的应用。公司多元化技术路线布局有利于公司提升研发实力、推动技术能力跃升、强化客户粘性、丰富公司产品线，形成新的业务增长点。</p> <p>报告期内，公司产品主要应用于消费电子领域，涉及平板电脑、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、折叠屏手机等，具体产品类型包括：</p> <p>1、折叠屏手机：支撑件、活动杆、定位块、轴盖等铰链</p>

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、Lightning 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。

2025 年，公司凭借具有创新性的精密零部件技术方案以及可靠的产品质量，成功切入了人形机器人、卫星通信及新型智能穿戴设备（如 AI 眼镜）等新兴领域，具体产品类型包括：

1、人形机器人：关节驱动零部件，电机零部件，减速器零部件，灵巧手零部件、本体结构零部件等；

2、卫星通信信号接收器：外观件；

3、AI 眼镜：镜框结构件、精密连接件。

**问题一：公司在人形机器人上主要是做什么呢？具体应用在什么部位？目前的份额是怎么样的？**

答：公司深耕高复杂度、高精密度以及高外观要求的精密零部件的研发及生产制造。在人形机器人上，我们也主要做精密零部件。由于我们拿到的图纸都是零部件的图纸，我们只能根据相关零部件的形状、尺寸及用量，去猜测可能是用到什么部位。

目前客户仍处于小批量验证阶段，暂未从客户端获得明确的份额相关信息。

**问题二：公司如何看待人形机器人这个赛道？公司未来的发展规划是怎么样的？**

答：公司看好人形机器人未来的市场发展空间，也在持续加大人力、物力以及财力的投入，积极响应客户的需求。

根据相关行业研究报告，全球人形机器人产业仍处于技术突破与场景验证的初级阶段，尚未形成规模化商业应用格局，但正在加速迈进产业化临界点。公司将会根据目标客户的要求，后续适时、有序逐步加大各项投入。

**问题三：人民币升值，会持续影响公司的盈利能力吗？公司有做套保对冲相关风险吗？**

答：由于公司外销业务占比较大，加之，公司为了满足海外业务拓展的需求，目前仍持有了部分美元，因此，人民币升值，会对公司的盈利能力造成一定的影响。近几年，公司也一直在做外汇套期保值的业务，也获得了一定的效果，但是由于汇率波动比较大，公司做的外汇套期保值的业务期限都较短，因此，对冲的风险相对有限。

**问题四：这几年，公司的固定资产开支，增加比较快的主要原因是什么？**

答：为了满足新业务的发展需求，公司这几年逐步做产能扩充规划，导致公司的固定资本开支持续在增加。

**问题五：公司拓展新业务的毛利率水平怎么样？**

答：公司拓展的新业务主要为人形机器人精密零部件、卫星通信精密零部件以及 AI 眼镜精密零部件。相关零部件有的综合加工难度更高，有的应用新工艺，所以，整体来说，技术附加值更高。但是最终毛利率水平如何，还是需要等规模化量

产之后，才能看得更清楚。

**问题六：公司如何看待当前的业绩波动？预计什么时候出现业绩拐点？**

答：公司认为当前的业绩波动是暂时的。目前，公司业绩阶段性承压，主要是因为公司费用端压力大，包括股份支付费用、管理费用、研发费用和财务费用等。从公司的造血能力来看，公司的毛利率水平以及经营现金流的状况都还是不错的。未来，随着前置性投入对应的业务需求开始放量，公司的盈利能力会逐步恢复。

**问题七：公司如何看待 MIM 工艺未来在人形机器人中的应用？**

答：MIM 工艺近净成形、材料利用率高、复杂结构一体化制造、批量降本等优势，与人形机器人对小型化、精密化、轻量化、集成化零部件的需求相契合。随着人形机器人商业化落地，MIM 作为整机降本、轻量化、小型化的技术解决方案，有望渗透率提升。

**问题八：MIM 工艺的核心优势在于哪些方面？**

答：MIM 工艺设计自由度高，一般来说，模具能做出来的结构，MIM 工艺都可以实现，包括超薄壁、中空等一体化复杂结构，既可减少零件数量及装配工序，也较实心机加工件更轻，单套模具量产 50 万件以上，通过注射成型，材料利用率高，且批量性生产成本低、一致性好。

**问题九：公司如何看待 AI 眼镜未来发展？公司 AI 眼镜的业务拓展情况如何？**

答：IDC 预测 2026 年全球智能眼镜出货量突破 2360 万台，

中国市场出货 491 万台，同比增速超 75%；其中无屏 AI 音频/拍摄眼镜增速最快，2026 年 Q1 国内零售量同比接近翻倍，拍摄类 AI 眼镜销量增速超 170%。国家数码消费补贴政策落地，也直接拉动该品类大众消费需求释放。

对于该类业务，公司仍然采取的是“大客户跟随”战略。我们会积极配合目标客户的研发及量产节奏，相关业务进展情况及业绩释放节奏请以公告为准，请注意投资风险。

**问题十：公司卫星通信业务目前推进到哪一阶段？**

答：公司目前在卫星通信业务领域，主要配合客户研发和生产地面终端信号接收器的精密零部件，相关业务目前仍处于试制阶段，后续量产及落地节奏，将结合客户项目规划逐步推进。

**问题十一：原材料供给及价格波动是否会对公司产生影响？**

答：原材料成本占公司产品制造成本比例较低，因此，原材料价格波动对公司盈利能力的影响比较小。

**问题十二：公司 3D 打印业务布局和进展情况如何？相关设备是自研自制还是外部采购？**

答：公司持续加大 3D 打印技术的研发投入与技术储备，公司已在“SLM 金属 3D 打印轻量化技术”“无支撑 3D 打印技术研发”“阵列激光 3D 打印技术研发”等方向取得突破，相关技术可广泛应用于人形机器人、卫星通信、AI 眼镜、折叠屏手机等应用领域。

目前，公司 3D 打印的业务收入主要来自于部分客户终端产品小批量验证的需求。

公司现有 3D 打印设备主要向国内厂商采购。公司持续评

估行业内主流设备供应商，综合考量设备性能参数、技术方案适配度、成本效益等进行选择。

**问题十三：请问 3D 工艺是否会逐步取代传统制造工艺？公司如何定位二者之间的关系？**

答：我们认为 3D 打印不会逐步取代传统制造工艺，在实际应用场景中，3D 打印与 MIM、机加工等传统工艺互为补充。3D 打印的优势在于设计自由度高、复杂结构实现能力强、交付周期短等方面；传统工艺则在规模化量产、成本控制等方面更具竞争力。公司会根据产品特点、客户具体需求等，灵活选择适配的工艺路线。

**问题十四：请问公司与海外客户是直接沟通还是通过其他方式沟通？产品如何交付？**

答：一般来说，在技术方案讨论及评估、项目开发、定价、份额分配等环节，均由公司直接与海外终端客户对接开展。

公司根据海外终端客户的指令进行交付。若海外终端客户指定交付给组装厂商，那么，公司根据组装厂商订单或需求计划交付定制化产品，再由组装厂商集成成品后销售给终端客户。有时候，也会存在要求直接交付给海外终端客户的情形。

**问题十五：公司是否有布局海外产能？客户是否有相关的要求？**

答：公司正积极推行“以技术换市场，布局海外产能”的战略，通过将成熟或适度领先的技术、工艺与生产管理经验输出到目标市场，以此换取当地的准入便利、政策支持及市场份额。从客户层面来看，部分海外客户出于供应链安全、区域产能分散、及关税安排等考量，存在本地化生产配套的需求。从公司自身发展要求来看，布局海外产能，既是匹配客户全球化

	<p>供应链布局要求，也是公司实现全球资源配置，优化海外业务交付能力，提升对区域市场的响应速度与供应链韧性的重要举措。目前越南基地正按规划逐步完成设备投入、客户认证与产能爬坡，有序释放生产交付能力。</p> <p><b>问题十六：公司后续是否有其他再融资的计划？</b></p> <p>答：公司将根据生产经营现状、项目建设需求、资本市场环境等因素综合考虑，审慎评估后决策。若有相关计划，公司将严格按照相关法律法规履行信息披露义务。</p> <p><b>问题十七：公司当前股价估值是否匹配内在价值？公司对自身市值有怎样的预期？</b></p> <p>答：二级市场股价受宏观环境、行业景气度、资本市场整体情绪、资金面等多重因素共同影响，公司将密切关注股价的市场波动，聚焦主业经营，深耕精密制造，持续优化产品结构、拓展优质客户，增强公司竞争力，提升公司经营业绩，创造并有效传递公司价值。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年5月21日-6月16日