

深圳市联得自动化装备股份有限公司  
投资者关系活动记录表

证券简称：联得装备

证券代码：300545

编号：2025-005

投资者关系活动类别	<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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>券商策略会</u>
参与单位名称及人员 姓名	一、3月6日 第一场：景顺长城、长江证券、恒健远志投资共3人 第二场：鹏华基金、泰康基金共3人 第三场：前海开源基金共3人 第四场：汇添富基金共1人 第五场：诺安基金共1人 二、3月7日 第一场：华泰资产共1人
时间	2025年3月6日-3月7日
地点	券商策略会现场（武汉）
上市公司接待人员 姓名	董事、董事会秘书：刘雨晴女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司概况</p> <p>简要介绍公司及子公司发展历程、主营业务、近年主要经营业绩，公司及子公司的核心优势及未来发展规划等情况。</p> <p>二、投资者会议问答交流</p> <p><b>Q1：公司这几年快速发展的主要原因是什么？</b></p> <p><b>A1：</b>一是公司坚持创新驱动，加强前瞻性技术布局，并加速技术优势到产品的转化，优化产品结构，实现国产替代。二是公司积极开拓海外市场</p>

场，坚持差异化和高端化定位，实现了设备在欧洲、东南亚、北美的落地。凭借卓越的设备性能、先进的技术水平、精湛的工艺设计、强大的交期掌控能力和完善的售后服务体系获得了海外大客户的广泛认可。三是公司持续优化管理流程，提升研、产、供、销的联动效率，不断强化内部协同，提升运营效率。坚持推行降本增效举措，推行精细化成本核算与管理，通过开源和节流相结合，提升人均创利水平。四是优秀的人才战略与企业文化驱动公司高质量和可持续发展。

**Q2: 公司在海外市场有哪些客户？**

**A2:** 公司在海外市场积累了如大陆汽车电子、博世、伟世通等诸多世界 500 强的客户资源，并建立了良好的合作关系。汽车智能化的发展促使汽车智能座舱系统在整车中扮演越来越重要的角色，带来汽车智能座舱系统相关设备的需求不断壮大，公司在该行业的布局逐渐在订单中变现，特别是公司与国外大客户的深度合作，实现了设备在欧洲、东南亚、北美的落地。

**Q3: 公司在三折屏供应链中已经出货哪些设备？**

**A3:** 公司在三折屏供应链中，提供了贴合类工艺设备的整体解决方案，已形成销售订单并出货。公司作为折叠屏贴合类设备相关细分市场的领先企业，持续发挥技术领先优势，为“中国智造”贡献力量。

**Q4: 公司在半导体先进封装领域是如何布局？**

**A4:** 在先进封装领域，公司有针对显示驱动芯片键合设备，COF 倒装设备，该倒装设备是一种采用共晶+倒装的芯片键合工艺的高精度高速度先进封装设备。公司将密切关注行业发展动态和前沿技术的发展趋势，积极创造并把握半导体设备领域的发展机遇。

**Q5: 公司在 VR/AR/MR 显示领域主要的产品和客户有哪些？**

**A5:** 公司通过不断推陈出新打破技术壁垒，持续自主研发创新，研发的已经赢得了 VR/AR/MR 等新型显示领域客户的青睐。在 VR/AR/MR 显示设备领域，公司提供其显示器件生产工艺中所需的设备，相关产品已与合肥视涯等客户建立了合作关系。

**Q6: 公司是否考虑通过并购重组来扩大经营？**

	<p><b>A6:</b> 公司一直持续关注相关行业动态, 积极寻求整合优质资源的机会, 将充分把握中央及地方监管机构支持上市公司并购重组、加强产业整合的政策导向, 公司将根据自身发展战略规划、市场需求、行业前景等方面审慎决策。</p> <p><b>Q7: 公司未来如何继续拓宽销售渠道?</b></p> <p><b>A7:</b> 公司持续推动全球化业务的布局工作, 在稳定国内市场领先优势及市场份额的前提下, 积极开拓海外销售市场。公司凭借卓越的设备性能、先进的技术水平、精湛的工艺设计、强大的交期掌控能力和完善的售后服务体系, 获得了海外大客户的广泛认可, 并达成了深度合作。未来公司将持续开拓海外销售市场, 进一步拓宽销售渠道, 不断推进公司业务发展, 以良好的经营业绩回报广大投资者。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025-3-7