

证券代码：301567

证券简称：贝隆精密

贝隆精密科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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	投资者网上提问
时间	2025 年 4 月 29 日 15：00-16：00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、贝隆精密 董事长、总经理杨炯 2、贝隆精密 副总经理、董事会秘书吴磊 3、贝隆精密 副总经理、财务总监魏兴娜 4、贝隆精密 独立董事陈勇 5、兴业证券 保荐代表人张华辉
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况： 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、行业以后的发展前景怎样？ 答：感谢您的关注，公司产品主要运用于智能手机领域，和可穿戴设备、智慧安居、汽车电子等非智能手机领域。 （1）一方面，随着国内消费刺激政策的陆续出台、AI 技术在电子产品中的应用，以智能手机为代表的电子产品从低谷中走出并进入温和增长阶段。 （2）另一方面，行业中因技术革新也出现一些结构性机会，如潜望式马达、AR/AI 眼镜等。 （3）第三，精密制造作为基础性产业，企业不断打磨核心

	竞争力，会获得一定的发展机会。 2、公司在经营面貌上新媒体的宣传上能否增加曝光度，在抖音快手，公众号上都没有定期更新公司经营状况和公司风采，让广大投资者无法了解公司，能否在后期增加新媒体的宣传力度？ 答：感谢您的关注。感谢您的建议，后续公司会加强企业文化建设的外部宣传，展示一个健康的、有温度的市场形象。 3、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？ 答：感谢您的关注。公司所处的精密制造产业链涉及细分品类众多，各公司因参与的具体产品类别、下游客户类型、覆盖品牌范围、所获取的品牌份额、战略规划、竞争实力与竞争策略等方面的差异，而呈现出不同的经营业绩表现。 2024 年度，公司积极响应客户需求，老产品交付和新产品开发有序开展，实现了营业收入的增长，在复杂结构的精密小件产品领域积累了较强的竞争优势。 4、领导，您好！我来自四川大决策 请问公司在人才培养和引进方面有哪些计划和措施？特别是在精密制造、模具设计等核心技术领域，如何吸引和留住高端人才？ 答：感谢您的关注。企业最核心的竞争力，最终都体现为人才与企业文化的深度融合、相互滋养所形成的软实力。公司坚持“以人为本”的理念，通过和高校、行业协会在精密制造领域的产学研合作、联合培养等多种形式引人、育人、用人。通过有竞争力的薪酬、股权激励、晋升平台、企业文化建设等多种形式，打造了一支优秀的研发技术和管理团队。 公司将协同管理咨询机构进一步完善以绩效为导向的员工评价体系和薪酬激励机制，推动股权激励计划的实施，进一步激发员工创造性和主观能动性，打造卓越团队。 5、公司流通市值较小股票数量过小，后面有考虑分股将股价调下来增加市场流动性？ 答：感谢您的关注。您的建议我们已收悉。任何资本市场工具都有其适用场景，我们会充分评估可行性。 6、公司之后的盈利有什么增长点？ 答：感谢您的关注。关于公司未来业绩驱动因素，请参见《2024 年年度报告》“第三节管理层讨论与分析，二、报告期
--	---

	内公司从事的主要业务，（五）主要业绩驱动因素”。 7、公司在最近的布局中有没有扩张产品种类来增加公司未来收益 答：感谢您的关注。公司将继续秉持“满足客户需求是本身，超出客户预期是竞争力，让客户感动才能建立更长久的链接”的“客户至上”的理念。2025 年将在稳定老客户、老产品的量产交付的基础上，继续推动产品结构升级，加速 IMMT、IM & LSR 工艺的落地和营收贡献。 （1）在智能手机领域，重点加大 VCM 马达系列部件开发力度； （2）在可穿戴设备领域，紧跟客户在 AR 眼镜精密结构件领域的研发需要，保证行业需求扩大后能同步启动； （3）在智慧安防领域，力争完成安防类平面透镜产品的产品开发和量产导入； （4）在汽车电子领域，巩固对舜宇光学产品销售份额的基础上，拓展汽车连接器的业务机会。 8、公司本期盈利水平如何？ 答：感谢您的关注。2024 年度，受消费电子行业温和复苏和自身技术和客户驱动，公司营业收入取得 5.65% 的增长，但净利润同比下降 34.75%。主要系： （1）公司所处行业竞争激烈，对部分老产品实施降价策略，价格下降导致盈利能力承压； （2）公司新厂房转固，并陆续装修厂房、购置新设备，导致折旧、摊销增加； （3）报告期，部分 VCM 马达精密结构件新项目陆续实现量产，受制于初期良率爬升、生产效率优化及人力持续投入等因素，阶段性拉低产品利润率； （4）为储备长期增长动能，公司积极进行 VCM 马达精密结构件、IMMT、LSR 等新产品、新工艺的研究和开发，相关费用投入增加； （5）因客户产品周期调整，部分新项目量产延后，显性贡献业绩尚需时间。 针对以上情况，成本端，公司依托智能制造和研发创新，持续推动降本增效和管理变革，提升精益管理水平和经营质量。收入端，在稳定老客户、老产品的量产交付的基础上，全
--	--

	力推动 VCM 马达相关新项目的逐步量产和 IMMT 工艺的应用。力争在规模效应、技术附加值、降本增效的叠加作用下，修复并提升盈利能力。 9、公司募集资金的使用进度是否符合预期？有哪些具体项目已经启动？ 答：感谢您的关注。公司募投项目达到预定可使用状态日期为 2026 年 1 月，目前尚处于建设期，公司会结合市场和客户需求情况，稳健推动募集资金运用项目的建设进度。 公司募投项目主要为推动 VCM 马达、IMMT 等新产品、新工艺的研发和项目落地。 10、2024 年基本每股收益和稀释每股收益均下降了 50.00%，请问公司如何看待这一现象？是否有计划通过股票回购或其他方式提升每股收益？ 答：感谢您的关注。为股东创造合理回报是公司的经营责任。基于长远发展需求，公司战略性进行新客户、新产品、新工艺的开发，该等投入及开发周期等因素，会影响短期内业绩表现，但我们坚定投资未来，也相信对正确事情的坚守会获得良性的回馈。 11、为什么股价一年来跌跌不休？有什么不利因素吗！ 答：感谢您的关注。公司无应披露未披露的影响股价的重大信息。我们理解股价受宏观经济环境、市场情绪、行业动态和经营业绩等多方面影响。公司坚信高质量发展是股价最好的支撑力，面对当前市场环境，公司积极进行内部经营质量的提升，加大研发力度，加速产品结构向高附加值延伸，用最好的产品服务优质的客户，巩固并提升企业的竞争能力。 12、公司未来发展方向，以及公司销售数据都在逐步增加，但利润增长没有同步，如何解决逆转困境？ 答：感谢您的关注。关于公司未来发展方向及经营策略，请参见《2024 年年度报告》“第三节管理层讨论与分析，十一、公司未来发展的展望”。 13、募集资金的使用效果如何？是否带来了预期的收益或技术进步？ 答：感谢您的关注。公司的募投项目尚处于建设期。公司将在保证和提升经营质量的基础上，结合市场和客户需求情
--	--

	况，稳健推动募集资金运用项目的建设进度，力争项目早日投产、早日实现经济效益。 公司将充分利用募集资金巩固老客户、老产品的市场地位，推动 VCM 马达、IMMT 等新产品、新工艺的研发和项目落地，为客户提供高品质的产品和服务，增强公司快速响应客户需求的能力。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单(如有)	
日期	2025 年 4 月 29 日