

证券代码：002475

证券简称：立讯精密

立讯精密工业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-005

投资者关系活动类别	<input 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：年度股东会互动交流
参与单位名称及人员姓名	公司 2024 年度股东会参会股东
时间	2025 年 5 月 22 日
地点	广东省东莞市清溪镇北环路 313 号
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理王来春女士；董事、副总经理郝杰先生、钱继文先生；独立董事宋宇红女士、张英女士、刘中华先生、侯玲玲女士；监事夏艳容女士、莫荣英女士；财务总监吴天送先生；董事会秘书肖云兮女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司接待人员与股东互动交流</p> <p>问题 1：请问公司如何在精密制造领域形成独特的护城河优势？</p> <p>答：护城河优势不是一天建成的，我们在投入任何一个行业之前，都会去做沙盘推演，并判断这个市场我们存在的价值，即如何解决客户的痛点，无论是今天的痛点还是明天的痛点，同时我们要分析如何能超越行业友商的优点，做到别人有的我们有，别人没有我们也要有。此外，我们的团队一直都在问自己，你比昨天好在哪里，你要去哪里，为什么是你，这些问号一直陪伴了我们团队的成长。</p> <p>虽是简单的道理，但是团队能够长年累月地坚持下来，不为外界各种形形色色的诱惑所影响，我觉得是团队非常难得的一个习惯与文化。过去这么多年，我们会去关注和学习一些成功企业的优秀经验，同时借助别人失败的案例来提醒自己。</p> <p>问题 2：请问公司在汽车业务、通信业务方面未来的发力点或者战略是什么？</p> <p>答：若没有智能电动车为中国汽车市场带来弯道超车的机遇，中</p>

国汽车产业链无论是 Tier 1 还是 Tier 2，在欧美日韩传统燃油车垄断的时代，像立讯及类似企业很难拥有当前的发展机会。

得益于中国庞大的市场以及汽车产业的政策引领，诸多国内车企为供应链企业创造了优质发展机遇。从国内外市场来看，未来全球 Tier 1 和 Tier 2 供应商中，实现两位数增长的企业将以中国企业为主，非中资企业面临较大挑战。由于中国市场规模庞大且品牌出海速度迅猛，汽车供应链整体的发展增速不仅将达两位数，更有望超过 50%，且未来几年将持续这一趋势。尽管立讯汽车业务当前营收占比较小，但其增长速度已超过公司平均水平。我觉得立讯汽车团队在内生增长及未来外延发展方面均值得肯定。

在 AI 领域，立讯在 AI 产业兴起前已提前 10 年以上布局服务器相关的电连接、光模块、电源与散热四大领域。其中，电连接技术处于领先地位，光模块、电源及热管理领域目前处于跟跑阶段。依托电连接领域的领先优势，立讯在带动其他产品发展方面已取得显著成效。当前，电源模块、热管理及光模块业务的成长性均远超行业平均水平。

问题 3：公司是否有计划在美国建设制造基地？

答：目前没有这样的计划。

问题 4：请问公司对于并购闻泰 ODM 业务的后续规划是什么？未来可以实现怎样的盈利目标？

答：公司在过往多年的外延发展中，始终保持着较低的商誉值。这得益于公司以审慎评估的态度，如同“老中医”般精准诊断拟合作或收购企业存在的问题，通过经营管理优化及业务补强等方式，赋能标的企业实现价值提升，使它可以点石成金、起死回生。目前，公司在 AI 通信相关产品、汽车业务相关产品方面已具备较强的 ODM 能力，且在消费电子领域，早在五六年前便开始从事 ODM 业务，因此公司有足够的经验与能力去接管闻泰的资产。

ODM 领域目前属于传统存量市场。在此类市场中，新企业若以常规方式进入，将面临较大挑战。基于此，在价格合理的前提下，公司选择外延并购的方式去补足自己的能力。

对于收购闻泰的 ODM 业务，公司明确制定了发展目标：力争在今年交割后实现损益平衡；两年内，推动业务达到行业内优秀水平；三年内，使其达到公司平均水准。同时，公司将拓展新业务，把握终端 AI 领域的 ODM 业务发展机遇，突破传统存量业务的局限，坚定不移地推进目标落地。

问题 5：请问公司如何应对关税挑战？

答：关于应对举措，早在 2018-2019 年贸易摩擦期间，大部分出口美国的终端产品已不在中国生产，并根据政策规定和各国原产地认证规则，进行了针对性的产能调整。

针对此次关税贸易战，公司已做最底线考量，受影响产品极少，且已配合客户完成产能调整。在全球布局方面，立讯在东南亚（越南、印尼、泰国、马来西亚）、墨西哥、北非及东欧等地均有产能布局。这一布局不仅使公司在极端环境下不受挑战，甚至还借助这种优势获得诸多新的商业机会。

问题 6：请问公司是否会下修可转债的转股价格？

答：我们会结合法律法规以及实际的市场情况，保护投资人的利益跟股东的利益。

问题 7：随着公司内增外延，管理规模不断扩大，内部如何保持高效运作？

答：尽管公司规模较大，但经营模式具有高度同质性。因此，管理的核心在于整体运营体系、公司管理流程及配套支持平台，这些方面具有较强的共享性。从人才培养来看，持续的人才梯队成长非常关键，公司内部每年保持有 20%-30% 的人才向上成长，且公司并未跨界发展，而是始终聚焦主业，因此人员管理协同性较好。

在外延发展方面，公司选择的标的并非从零起步。只要标的所需资源与公司现有能力匹配，且经过风险评估判断可行，便会果断接手。若标的业务与公司核心领域跨度较大，则存在较高风险。当前布局的莱尼、闻泰等业务，均与公司现有业务相同或略有差异，经过对风险的审慎评估，我们对于未来的整合效果有信心。

问题 8：请问公司如何摆脱大客户依赖？

答：对于公司大客户的产品品类，目前已有较全面的覆盖，与大客户的合作亦为公司构建了生存与发展的基础能力，但公司始终秉持风险意识，深刻认知市场动态变化的规律，因此持续在多元市场与品类中推进业务拓展。

如在过往年报与季报交流会上所述，公司在多元化市场与品类的开拓已有显著成效，其他业务板块的增长速度均显著高于公司整体发展速率。

在汽车与 AI 通信领域，公司认为未来 5-10 年这两大板块的发展将呈现类似 2016-2017 年消费电子高速增长态势。公司在制定每一个五年规划时，均会充分结合发展机遇与投资人期待进行综合考量。回顾历史，自 2016 年至今，公司的成长表现始终不负投资人信任。即便在去年及今年的市场环境下，公司仍预计今年上半年归母净

利润可实现 20%-25%的增长。

公司清醒地认识到，规避风险的关键在于避免“把所有鸡蛋放在同一个篮子里”。作为一家优秀的企业，需具备长期风险抵御能力，因此公司有充足的时间与战略定力，持续深化新兴市场业务的开拓与布局。

问题 9：请问公司在光模块的实力如何？

答：光模块行业在过去很长一段时间内，发展非常缓慢，直至近期因 AI 带来的行业机遇，才有了比较大的发展。在过去光模块速率较低的时代，因市场竞争充分，且工艺相对成熟，相比电连接门槛稍低，公司便没有参与相关产品的交付，但现阶段公司已具备 1.6T 及更高规格光模块的供应能力，目前正依托电连接领域的技术领先优势与客户建立更深层次的合作关系，带动更多光连接产品服务客户。

问题 10：请问公司在人形机器人领域是否有布局？未来是否在该领域有较大的投入？

答：公司认为机器人兼具工具属性与产品属性。无论是从整机产品层面，还是从核心零部件层面，均会进行综合性布局。在工业应用领域，公司的相关布局已明确且正在持续推进。

问题 11：请问公司未来的增速目标怎么样？

答：公司已披露相关业绩预告，今年上半年归母净利润预计实现 20%-25% 的增长。消费电子 ODM 业务、汽车业务、通信业务的增速均显著高于公司整体平均水平。

公司确信，未来五年将实现有别于行业大环境的良性增长，正如过去几年我们始终胸有成竹地推进各项工作。

问题 12：请问公司是否有维护股价的具体措施？

答：关于股价，公司认为其长期走势必然回归业绩基本面。公司将重点聚焦于企业价值提升，同时加强与投资者的沟通，向投资者展现公司的核心竞争力与成长潜力。

针对回购、增持等具体事项，公司将严格遵守信息披露规则，按照已公告内容切实履行相关义务与职责。

问题 13：请问公司是否有优化负债率的具体举措？

答：回顾立讯精密上市 15 年的发展历程，与同业相比，公司始终以维护全体股东利益为核心，严格控制融资频率与规模，尽可能减少对股东权益的稀释。例如，原计划 135 亿元的定增项目，最终选择

	<p>以自有资金解决，以及近期两项大型外延收购虽可能导致短期负债率上升，但公司已就未来五年的现金流进行系统性测算，并制定相应规划。</p> <p>从财务指标来看，公司在 ROE、资产负债率及财务成本压力等方面均保持健康水平。管理层对财务健康与业务发展的平衡具备深刻理解与丰富经验，将持续通过优化资本结构、提升资金使用效率等方式，确保负债率处于合理区间。</p> <p>问题 14：请问公司是否有提升分红率的计划？</p> <p>答：作为公司最大股东，我当然希望提高分红比例，但作为一家中国的制造业企业，需要用长远的眼光全局考量，即首先需确保更多产品品类能够跻身全球顶尖的供应链体系。</p> <p>公司始终将提升行业竞争力、保障财务健康与优化分红政策等维度纳入综合考量。未来，公司将持续在股东权益与企业可持续发展之间寻求平衡，逐步推动财务指标优化，以实现股东回报与经营发展的协同共进。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 5 月 22 日