

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：2025-004

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：线上会议
参与单位名称及人员姓名	线上参加公司 2025 年半年度业绩说明会的全体投资者
时间	2025 年 8 月 27 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	杨炯 魏兴娜 吴磊 陈勇 董事长 副总经理、财务总监 副总经理、董事会秘书 独立董事
投资者关系活动主要内容介绍	公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、请问公司后续的业绩展望如何？ 答：感谢您的关注，报告期内，公司经营业绩遇到一定的挑战，但年度经营计划的有序执行，为报告期外经营的持续稳定和健康发展提供了支撑。随着 IMMT 项目的逐步量产、应用于北美知名手机品牌的摄像模组载体份额的提升、VCM 马达新客户量产稳定性的提升等因素的影响，预计期后盈利能力将有所修复。2025 年 7 月公司实现销售收入 4,052.32 万元，环比增加 23.11%。谢谢！ 2、领导，您好！我来自四川大决策 请问公司新客户产品量产处于爬坡阶段，请问目前新客户的产品量产进度如

何？是否遇到什么困难？另外，公司聚焦的 VCM 马达、IMMT 等新产品，未来的市场前景和发展规划是怎样的？

答：感谢您的关注。上半年 VCM 马达精密结构件新客户比路、新思考等项目陆续得到客户承认并实现量产，目前量产稳定性在逐步提升。报告期内，公司持续推进新产品 VCM 马达精密结构件的研发与量产，当期实现销售收入 3,828.50 万元，同比增长 13.33%，业务拓展符合预期；同时，应用于 VCM 马达的 IMMT 工艺产品实现小批量交货，并持续进行工艺优化和稳定性调试，预计下半年有望实现千万级别的销售。

根据中信证券研报：潜望式摄像头方面，估算 2024 年全球智能手机潜望渗透率约 11%，其中苹果约 36%-38%，安卓仅 5%-6%，有较大成长空间。IMMT 技术能减少模组产品的零件数量，降低模组成本，减小模组尺寸，符合电子产品集成化、小型化的趋势，我们看好其应用空间。公司在坚守企业产品定位的基础上，聚焦 VCM 马达和 IMMT 工艺的应用，推进产品升级战略。

3、请问公司在成本控制方面采取了哪些具体措施，未来还有哪些进一步降低成本的计划？

答：感谢您的关注。公司成本控制措施持续围绕采购、生产、运营等多环节，包括与优质供应商建立长期的合作共盈关系，运用经济采购批量降低单位成本；同时，将精益理念渗透到生产运营的各个环节，从项目立项开始，运用计划预算功能，控制开模周期、提高项目开发成功率、缩短生产周期、提升产品良率、严格转量产审批等环节控制成本，并持续不断引入自动化，降低人工成本；此外，通过优化库存管理，减少呆滞物料发生等措施降低成本。谢谢！

4、如何提升新增产能的投入产出比？是否评估过并购整合以快速获取技术或市场？

答：感谢您的关注。新增产能的稳定达产需要一个爬坡的时间，公司通过精益管理变革、研发创新、智能化投入，持续致力于提升研发和生产效率，降低成本。内生增长和外延并购均为企业技术和业务拓展的重要手段，公司持开放态度。谢谢！

5、公司在消费电子精密结构件行业中，目前面临的竞争态势如何，主要竞争对手有哪些，公司在市场中的竞争优势和劣势分别是什么？

答：感谢您的关注，公司在精密复杂结构小件产品领域具有较高的市场地位，主要客户如舜宇光学、安费诺、三星电机、TDK 集团等均是细分行业的龙头企业。目前国内从事精密结构件生产的企业相对较多，但以精密、复杂、高品质产品为主，且具有较强的自主研发设计和生产制造能力的高技术含量企业相对较少。总的来说，行业竞争激烈，技术能力突出，成本管控能力强的企业会获得更多的市场机会。关于公司的竞争优势请您参阅 2024 年年报相关章节。谢谢！

6、是否考虑加速拓展非手机业务（如汽车电子、AI 眼镜）以分散风险？目前新领域营收贡献进度如何？

答：感谢您的建议，目前非智能手机业务占比不大，主要系当前公司主要智能手机类产品客户需求较大，公司集中了优势资源服务该等客户。同时稳健拓展其他业务领域，如 AR/VR 等。

7、除了现有的消费电子精密结构件业务，公司是否有考虑向其他相关领域或行业进行多元化发展的计划，以降低单一业务的风险，拓展公司的业务领域？

答：感谢您的关注。公司在精密复杂结构小件领域积累了较为深厚的技术和业务资源，目前主要业务在消费电子领域，我们会在服务好现有客户、做好现有产品的基础上，稳健拓展业务的边界。

8、随着公司业务的发展，是否有进一步的产能扩张计划，以满足市场需求，提升公司的市场份额？

答：感谢您的关注。现阶段，公司一方面确保募投项目稳步投入、有序推进，另一方面积极开展新客户拓展与新项目对接工作，并紧密配合客户做好研发全流程支持，为业务持续增长奠定基础。

9、公司未来三到五年的长期发展战略是什么，将如何实现公司的可持续发展？

答：感谢您的关注。公司以“成为精密智造一流企业”为愿景，致力于为行业、为客户带来更多核心价值；贯彻“以精立业、臻于至善”的经营理念，持续挑战、精进技术和管理水平；坚持“高难度高附加值”的产品定位，不断拓展精密结构复杂小件的产品线和工艺能力，发展精密模具及精密结构件的生产制造核心业务；坚持“聚焦优质大客户战略”，以优质的

	产品和专业的服务扩大市场份额;不断推进智能制造和精益管理,构筑公司护城河,增强竞争力。 具体详见 2024 年年报相关内容。 10、公司在智能手机精密结构件和非智能手机精密结构件的业务上,未来是否有进一步的产品结构调整计划,以适应市场变化和客户需求? 答:感谢您的关注。依托现有核心能力,公司产品线逐步拓展,如在智能手机产品领域,公司产品线从镜头组件、摄像模组组件,拓展至新领域——智能手机马达组件,报告期内,公司应用于智能手机马达产品的精密结构件实现销售收入 3,828.50 万元,同比增长 13.33%。同时开发 IMMT、LSR 工艺,进一步推动产品结构升级。 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,报告期内,公司开发新客户歌尔股份;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,2024 年开发新客户安讯士;在汽车电子领域,继续巩固对舜宇光学车载摄像头产品的销售份额。 11、请问在智能机器人行业 有没有利用贵司的技术在视觉技术方面开展合作? 答:感谢您的关注。公司主要从事超精密结构件的研发、生产与销售。作为基础工业技术,具有广泛的应用空间,目前公司聚焦优质客户需求,产品主要应用在智能手机、可穿戴设备、车载摄像头等领域,并利用精密制造能力拓展业务边界。暂未涉及您所述的行业领域。
附件清单(如有)	无
重要提示	公司郑重提醒广大投资者,有关公司信息请以深圳证券交易所网站和公司法定信息披露媒体刊登的公告为准。本次调研信息中如涉及对外部环境判断、公司发展战略、未来发展计划等描述,不构成公司对投资者的实质承诺,敬请广大投资者理性投资,注意投资风险。

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。
日期	2025 年 8 月 27 日