

证券代码：001326

证券简称：联域股份

深圳市联域光电股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-003

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_____
活动参与人员	方正证券、国信证券、长江证券、华西证券、西南证券、东北证券、长城证券、国泰君安、华鑫证券、尚诚资产、创金合信基金、金信基金、中信期货、Cyber Atlas Capital、浙江朝景、同泰基金、上海仙人掌私募基金、富国基金、浙江景和、中邮创业基金、粤佛私募基金、大湾区发展基金、上海明河、银华基金、上海从容、东方证券资产管理等
时间	2025 年 10 月 31 日
地点	公司会议室
形式	电话会议
上市公司接待人员姓名	1、董事长：徐建勇先生 2、董事会秘书、财务总监：李群艳女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、简要介绍公司 2025 年前三季度经营情况 2025 年，在产品与市场端，公司持续加大研发投入以加速核心产品智能化迭代升级，同步推进特种照明产品市场推广，并积极加大新市场拓展力度，通过“技术升级+场景深耕+新域开拓”三路径挖掘增量机遇；在产能端，加快越南生产基地产能释放节奏，以全球化产能布局优化对冲区域贸易风险，同时为新市场拓展提供及时、稳定的

	产能支撑；在赛道拓展端，战略入股洛阳奥维特，精准切入高端制造领域，为长期增长积蓄多元新动能。 2025 年前三季度，公司实现营业收入约 11.55 亿元，较去年同期增长 1.03%，营收创历史新高；但受行业竞争加剧、国际贸易摩擦反复、供应链迁移等因素的综合影响，公司业绩有所承压，前三季度实现归母净利润约 1,953.41 万元，较去年同期下降 79.23%。 二、问答环节 1、今年前三季度，公司主业受到美国关税的影响比较大，公司通过海外越南和墨西哥工厂的布局来解决，能否帮忙更新一下目前越南和墨西哥工厂的生产情况、产能布局等情况？ 答：越南工厂作为公司海外核心产能枢纽，已实现规模化、批量化稳定供货，是海外生产任务的主要承担者，2025 年，公司约有 70% 的产品从越南工厂出货。墨西哥工厂定位为战略补充型生产基地，满足客户本地化合规要求，目前产能规模较小，聚焦精准订单交付，凭借区位优势实现快速响应，保障高优先级客户需求。 越南与墨西哥工厂已构建“核心产能+战略补充”的高效协同格局，目前，公司海外整体产能已充分覆盖美国客户订单，能有效对冲关税的影响。 2、公司目前主业订单情况如何？是否已有明显提升？公司认为何时能够看到主业的拐点？ 答：三季度以来，受益于外部环境改善叠加公司前瞻性产能布局及内部产能、技术的协同优势，公司各区域订单呈现稳中有进态势，符合经营预期。 受贸易摩擦影响，公司供应链向海外转移过程中，物流运输、内部管理及生产开工等阶段性重复投入成本，对 2024 年 Q4 至 2025 年 Q3 的利润侵蚀较大，目前该部分影响已基本吸收完毕。未来，随着中山、越南、墨西哥基地
--	--

	协同运营进入稳定期，规模效应将逐步释放，公司盈利能力有望实现趋势性翻转。 3、公司对于照明主业未来的整体发展思路？是否会加速去拓展如欧洲等其他地区？ 答：2025 年，受对等关税等政策冲击，美国 LED 照明市场需求短期疲软；但从长期看，北美户外、工业 LED 照明产品渗透率仍相对较低，目前尚处于高速发展阶段，且该地区照明产业历史悠久，知名品牌商聚集，消费能力强，市场空间广，品质要求高，长期占据照明市场的重要地位，未来整体市场需求依然具备较大增长空间。而公司在北美市场深耕多年，取得了较为明显的先发优势，在北美照明市场需求快速增长的长期趋势下，公司也将持续受益。 基于此，公司将持续巩固在北美市场的先发优势，同时依托北美大客户的渠道与资源，逐步渗透至其覆盖的欧洲等区域，实现“以点带面”的高效扩张；此外，公司也将继续加大其他新区域开拓力度，进一步拓宽全球业务版图。 4、公司近期投资了洛阳奥维特，请介绍下其核心业务及产品？公司又将如何赋能其发展？ 答：2025 年 9 月，公司与洛阳奥维特签署了《投资协议》，战略入股洛阳奥维特。 洛阳奥维特主要从事轴承及零部件等生产及销售，已构建起多元化产品矩阵，其核心产品深度绑定机器人关键部件，主要装配于谐波减速器、行星减速器等。 在技术方面，奥维特专注于细分高端领域的交叉薄壁滚子轴承，有多年的技术沉淀和实践成果；在市场推广策略上，公司将充分发挥粤港澳大湾区产业优势、高效供应链资源，结合多年深耕制造业的实践经验与强大的销售网络布局及渠道拓展能力，定向赋能被投企业，推动其发展
--	---

	为细分领域的标杆企业。 5、薄壁交叉滚子轴承目前的竞争格局大概如何?目前国内有哪些企业能做,其产品本身核心的壁垒主要体现在哪里? 答:薄壁交叉滚子轴承是一种高精度、高刚性、技术含量高、制造难度大的精密基础零部件,全球范围内可大规模量产的企业少,主要供应商集中在日德。据了解,国内部分公司拥有相关技术储备,能够量产的企业很少。就技术壁垒而言,其高技术壁垒除了体现在材料热处理工艺、超薄套圈的精密加工等方面外,还体现在核心工序的人工经验依赖上。轴承装配、精度校准等关键环节尚未实现完全自动化,需熟手凭借长期积累的经验(如对滚子排列间隙的手感判断、对微米级误差的视觉把控)操作,新手难以快速掌握;且这类经验需通过长期生产实践沉淀,短期内无法批量培养。 6、除了薄壁交叉滚子轴承这一高壁垒的产品,公司在机器人领域还会规划哪些项目,在机器人这一领域的整体思路是什么? 答:在机器人领域,公司将立足现有布局,以市场为核心导向,保持灵活审慎的发展策略,动态把握行业机遇。 7、奥维特目前的体量有多少?公司是否给奥维特设定了未来几年的业绩目标?公司是否对奥维特的核心员工有相关的留任机制? 答:奥维特目前团队规模约 100 余人,在洛阳建成了轴承生产基地,已经具备量产能力,产品覆盖 10 大系列。 关于业绩目标,公司目前暂未与奥维特约定具体的业绩目标,后续将以“跟随市场需求放量”为核心思路,结合下游机器人、高端装备等行业的增长节奏,动态推进产能释放与市场拓展。 核心员工留任方面,奥维特与核心人员签订了劳动协
--	---

	议并配套竞业限制协议以实现约束；同时设置两个员工持股平台，通过利益绑定强化核心团队稳定性。从利益共享与风险约束双维度出发，确保核心人才与企业长期协同发展。 8、奥维特和其他竞争对手相比核心优势在哪里？ 答：奥维特的核心竞争优势主要体现在：1、产品质量优势：奥维特核心技术团队成员均具备 8-15 年精密轴承研发与制造经验，在车削、磨削及专用设备改造等关键方面具备深厚技术积淀，拥有精密轴承生产制造全工序的技术支撑。依托其成熟技工体系与优质管理能力，产品合格率优于行业平均水平。2、产品体系丰富：奥维特共有 10 大系列产品，产品结构多元、应用领域广阔、技术门槛较高，具备较强的客户定制化能力与快速响应机制，能够有效满足不同下游行业对轴承性能、可靠性及特殊工况的要求，为公司持续获取订单、拓宽市场边际提供坚实基础。洛阳奥维特凭借在薄壁交叉滚子轴承领域的技术积累与量产能力，已成功切入具身机器人赛道，未来有望依托技术、资本与场景的三重协同，深度绑定下游核心客户，抢占国产替代市场先机，成长为机器人精密轴承领域的标杆企业。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 10 月 31 日