

证券代码：603341

证券简称：龙旗科技

## 上海龙旗科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

记录表编号：2026-004

<b>投资者关系活动类别</b>	<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：电话会议
<b>参与单位名称</b>	长江证券、国泰海通证券、国海证券、中金公司、中信证券、华泰证券、中泰证券、广发证券、华创证券、国盛证券、国联民生证券、招商证券、兴业证券、东吴证券、方正证券、开源证券、光大证券、东北证券、中信建投证券、华福证券、国投证券、国信证券、东方财富证券、华安证券、西部证券、山西证券、财达证券、西南证券、甬兴证券、花旗环球、国泰君安国际、光大保德信基金、财通基金、长盛基金、创金合信基金、东兴基金、华安资产、华泰资产、中信保诚资产、Global Telecom Capital、IGWT Investment、粤港澳大湾区科技创新产业投资基金、观澜投资、冯源资本、金泰富资本、理成资产、盘京投资、正圆投资、神农投资、巨杉资产、循环远资产、中天汇富基金、国信中数私募、中军投资、象往私募、耕霖投资、玖龙资产、长谋投资、鸿运私募基金、道仁资产、德晟百川私募、度势投资、顺领资产、途灵资管、赢仕投资、原泽私募基金、华杉投资、丞毅投资、旭鑫资管、深高私募、珞瑜私募、尚诚资管、盛钧私募、世纪腾云投资、景千投资、江岳基金、赢舟资产、德若私募
<b>时间</b>	2026年3月31日
<b>地点</b>	电话会议
<b>接待人</b>	董事长：杜军红先生 董事兼总经理：葛振纲先生 财务负责人：张之炯先生

	<p>董事会秘书、副总经理：周良梁先生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>问题 1、公司收购科峻成和吉亚金属 60%股权，对公司海外业务和经营业绩的影响？</b></p> <p>答：科峻成是一家以高精密金属蚀刻技术为核心的高新技术企业，主要为消费电子等行业客户提供金属蚀刻、激光切割、冲压等精密金属加工解决方案，产品主要应用于手机、平板电脑等散热模组及相关结构件。在手机 VC 均温板蚀刻加工领域，科峻成是国内参与最早、产能储备最大的企业之一，相关技术在国内细分领域领先，已成为北美大客户主要金属蚀刻供应商。</p> <p>收购完成后，通过双方资源的深度融合，科峻成服务大客户的能力与资源将大幅提升，而公司也会沿着大客户的需求拓展新的业务增长机会。长远来看，随着 AI 终端散热需求、小型化需求的持续快速增长，科峻成的高精密金属蚀刻产品也有机会应用于其他全球头部客户的各类创新产品中。</p> <p>营收和利润的贡献上，科峻成 2025 年营业收入和净利润分别为 4.87 亿元、1.33 亿元。本次收购将提升公司营收规模，对利润水平的拉动更为显著，切实提高公司的综合竞争力与可持续发展能力。</p> <p><b>问题 2、公司在并购方面的规划是怎么样的？</b></p> <p>答：公司长期增长的战略核心是“内生+外延”双轮驱动，外延并购是我们的增长主线之一，会持续推进。</p> <p>作为龙旗上市后第一个重要的并购项目，收购科峻成体现了公司的并购原则与方向，即从拓展全球头部客户、布局面向未来的主航道品类与前沿技术两个维度出发，有选择地、审慎地进行战略投资或并购。</p> <p>此外，港股上市给公司的海外并购也带来更多支撑和便利，我们会更积极地在全球范围内寻找优质标的。</p> <p><b>问题 3、公司对今年各项业务的总体展望，以及今年的毛利率变化趋势会如何？</b></p>

答：存储涨价对消费电子行业有一定影响，客户短期的拉货节奏有所放缓。但结合公司现有项目和未来预期，2026 年全年公司智能手机份额仍能保持行业领先，平板电脑业务也有望实现重要客户的突破。新业务领域，智能眼镜业务的增长依然强劲，特别是眼镜盒等配件出货量将迎来快速增长；继汽车电子之后，AI PC 业务也有望实现规模化出货。

过去一年公司毛利率水平逐步提升，目前已经在合理区间。我们的目标是毛利率维持在合理区间。

**问题 4、今年智能眼镜业务如何展望？可否介绍下公司 SIP 业务的进展？**

答：2025 年公司智能眼镜营收与出货量均实现翻倍以上增长，预计 2026 年仍将保持较好的增长势头。

一方面全球头部客户的出货量还在快速增长，公司在眼镜盒等产品的份额也会进一步提升；另一方面，公司与国内头部客户的合作在稳步推进。AI 端侧模型的快速迭代与日益成熟，也能够带动以智能眼镜为代表的各类 AI 终端产品持续快速增长。

公司已于 2025 年正式启动 SIP 业务，目前正按计划有序推进，量产进度会跟全球头部客户下一代产品节奏相匹配。

**问题 5、公司 AI PC 业务的目前进展以及今年规划如何？**

答：截至目前，公司 AI PC 业务已经实现了多平台（Intel、AMD、高通）的量产出货，并获得多家头部客户的量产订单，也成功进入全球头部客户供应链体系。

AI PC 产品预研布局覆盖轻薄高性能 AI PC、360 度翻转 PC、Mini PC、掌机 PC 等多种形态。公司之所以布局多种形态，是因为 AI Agent 的快速崛起，泛 AI PC 会成为融合本地算力与云端生态，承载 AI Agent 应用的重要载体。围绕 AI PC 业务，公司的战略是“1+1”，第一个“1”，是着眼于现有的 AI PC，拓展更多的国际主流客户，第二个“1”，是积极预研各类泛 AI PC 等端侧 AI 产品，把握创新机遇。

此外，2026 年公司将重点突破头部客户主力项目，通过建设更高柔性的制造产线和数字化运营体系，提升多机型切换和快速交付能力，实现规模化出货。

**问题 6、公司汽车电子业务的最新情况？**

答：2025 年公司汽车电子业务实现百万级出货量，发展潜力凸显。其中，车载无线充电业务成功突破高功率散热技术瓶颈，进入全球主流车企供应链；车载智控平板业务依托公司在消费电子领域的技术与供应链优势，成功获得多家主流车企战略车型定点。

2026 年公司将围绕座舱域控等重点品类，积极推进海外客户拓展、海外制造质量标准建设和海外交付能力提升。

**问题 7、能否介绍下公司在机器人领域的进展？**

答：公司已经成立了专门的机器人业务部，重点研究如何将机器人与 AI 技术结合，应用于工厂的产线智能化升级；2025 年公司还投资了智元机器人，并同智元围绕工业场景下的具身智能机器人应用展开全面战略合作。

整体规划上，公司正与国内头部机器人公司一起联合研发，积累并强化核心零部件与整机制造能力。未来公司的目标是要为全球工业客户提供工业具身智能机器人从研发、制造到交付服务的全周期端到端解决方案。

**问题 8、今年公司研发投入的重点方向是哪些？未来研发费用率的变化趋势如何展望？**

答：2026 年，公司仍将聚焦智能眼镜、AI PC、汽车电子等新业务领域，保持持续投入力度，以巩固技术壁垒、加速产品落地进程；针对手机、平板电脑等成熟业务，公司成立了移动事业群，以实现资源端到端拉通，和研发效率的提升。

整体而言，成熟业务的研发费用率会下降，新业务仍将保持持续的投入。但随着汽车电子出货量的增长，以及 AI PC 量产交付的加快，上述

	<p>新业务对整体业绩影响也会收敛。</p> <p><b>问题 9、公司如何看待存储涨价对手机业务的影响？</b></p> <p>答：手机存储芯片主要由公司下游品牌客户采购，上述价格波动对公司不构成直接影响。</p> <p>但存储芯片的持续短缺，会影响智能手机行业出货量，进而影响到公司的智能手机出货量。根据 IDC、Counterpoint 近期的研究报告，对 2026 年全球智能手机出货量的预测都是同比下滑 10%以上。</p> <p>目前存储涨价仍在持续动态演绎，短期很难准确预判出货量趋势上的变化，但公司会做好各项准备。从份额角度，围绕智能手机业务，公司的目标还是在保持行业领先地位的前提下，维持合理份额并提升经营质量。</p>
<p><b>附件清单</b> <b>(如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2026 年 4 月 3 日</p>