

证券代码：001319

证券简称：铭科精技

铭科精技控股股份有限公司

关于2025年度暨2026年第一季度

网上业绩说明会的投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	铭科精技关于 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者	
时间	2026 年 04 月 24 日 15:00-16:00	
地点	网络互动平台：深圳证券交易所互动易平台 (http://irm.cninfo.com.cn)	
上市公司人员姓名	副董事长、总经理：杨国强 副总经理、董事会秘书：蔡玲莉 财务总监：罗贵林 安徽双骏总经理：徐辉 独立董事：古范球 华林证券保荐代表人：李露 证券事务代表：张尧	

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>公司 2025 年主营业务概述：公司在 2025 年度内实现销售收入 124,286.66 万元，同比增长 28.71%；归属于上市公司股东的净利润 14,083.71 万元，同比增长 25.46%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 13,806.47 万元，同比增长 34.65%；经营活动产生的现金流净额 19,540.46 万元，同比增长 100.49%。截止报告期末，公司总资产为 195,510.35 万元，归属于上市公司股东的净资产为 138,667.38 万元。</p> <p>以下为业绩说明会上的 Q&A：</p> <p>1、2026 年第一季度集团营业收入比上年同期增长 22.7%，但集团净利润却上年同期下降 4.2%，请简要说明原因？</p> <p>罗贵林：投资者您好，感谢您的关注。</p> <p>2026 年第一季度集团营业收入实现同比增长 22.7%，但净利润同比下降 4.2%，核心原因在于综合毛利率下降以及期间费用上升的共同影响。</p> <p>从经营结构来看，公司在战略上为加快高附加值项目导入，对部分老客户新项目采取了阶段性让利政策，新导入项目已开始放量，但由于仍处于导入和结构调整阶段，其整体毛利水平低于成熟旧项目，从而拉低了综合毛利率。</p> <p>同时，在业务扩张过程中，为匹配订单增长与客户交付需求，公司增加了外部仓储、物流及人工等运营性费用支出，导致期间费用有所上升。此外，新并购项目在自动化焊接、柔性产线及工装夹具等领域对公司能力形成补强，但由于仍处于整合与爬坡阶段，其毛利水平阶段性低于集团平均水平，也对整体盈利能力带来了一定影响。</p> <p>另一方面，期间汇率波动带来一定汇兑损失，对当期净利润亦产生影响。</p> <p>综合来看，本期利润波动主要属于结构调整期与并购整合期的阶段性结果，而非需求端问题。</p>
----------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

感谢您对公司的关注与支持！

2、杨总，集团公司那么多主体都是干冲压的吗，这些主体业务重叠会不会太严重了？

杨国强：投资者您好，感谢您的关注。

在全球汽车制造向轻量化与集成化转型的大背景下，整车厂对供应商的需求已从单一的零部件加工转向“工艺+装备”的一体化解决方案，且要求供应链必须实现属地化快速响应。

公司正是基于这一战略逻辑，通过并购整合安徽双骏的系统集成能力与南京广岛的焊接工艺技术，在原有模具和冲压业务基础上，形成了覆盖模具研发、冲压成型、焊接总成及自动化产线设计的全产业链布局，并配合国内六大汽车产业集群完成了多点制造基地的空间覆盖。



因此，公司下属各主体并非简单的业务重复，而是通过功能分工（核心研发对区域量产）与工艺协同（零部件制造对装备集成）

实现了深度耦合，这种布局不仅消除了冗余竞争，更构建起了一站式的同步开发能力，从而显著提升了集团在复杂车身制造领域的综合竞争力与业务附加值。

感谢您对公司的持续关注与支持！

3、鉴于今年第一季度净利润同比下降的实际，请简述年内会采取哪些经营管理方面的措施来扭转局面？

罗贵林：投资者您好，感谢您的关注。

公司将从“结构优化+效率提升+成本管控”三个层面推进：一是优化业务结构，提升高附加值业务占比，包括焊装自动化产线、总成类产品等，逐步改善整体毛利水平。二是强化成本与供应链管理，通过集中采购、工艺优化及供应链协同，降低原材料波动及制造成本影响。三是提升项目交付效率，加强项目节点管理与交付节奏控制，推动在手订单尽快转化为收入与利润。四是推进并购协同落地，加快双骏与现有业务的协同，提升系统集成业务规模效应。

整体来看，公司更关注全年经营质量与盈利能力的改善，而非单一季度波动。

感谢您对公司的关注与支持！

4、双骏并购后的经营情况如何，什么时候开始并表到上市公司合并报表呢？

张尧：投资者您好，感谢您的关注。

安徽双骏已于 2026 年 3 月完成工商变更登记，公司已取得控制权。根据会计准则，预计将自 2026 年二季度起纳入公司合并报表范围（以审计确认口径为准）。目前整合工作已启动，重点围绕：业务协同、客户资源共享、项目交付体系对接、整体进展符合预期。

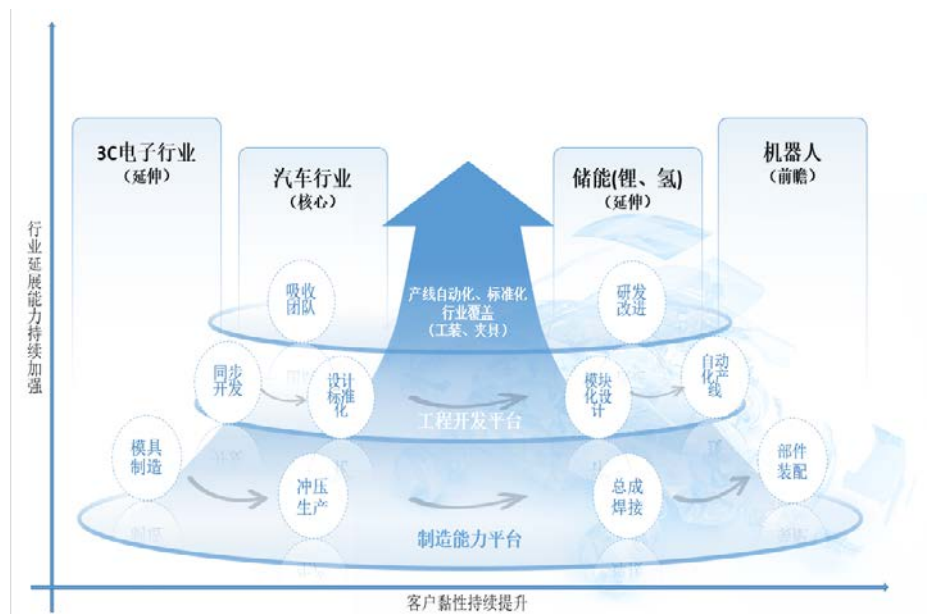
感谢您对公司的关注与支持！

5、2025 年公司并购南京广岛技术、合肥双骏后，准备如何开展工作？是否有明确且易落地的战略安排？

杨国强：投资者您好，感谢您的关注。

在全球先进制造业向平台化、智能化转型的趋势下，单一的零部件加工已难以满足整车厂及核心客户对供应链深度协同的需求，供应商必须构建起以“精密制造”为基石、以“工程开发”为中枢的复合型产业竞争力，实现从传统代工向全产业链方案解决商的身份跨越。

基于此逻辑，公司正加速推进与南京广岛、合肥双骏的技术整合，将南京广岛在焊接工艺规划上的深度沉淀，与合肥双骏在焊装自动化装备及定制化产线上的集成能力，有机融入公司原有的冲压模具与结构件制造体系中。这一举措标志着公司正式确立了“双平台”驱动战略：底层是以模具、冲压、总成焊接为核心的制造能力平台，旨在夯实交付基础；中层是以同步开发、设计标准化及产线自动化为核心的工程开发平台，旨在提升技术门槛，从而在汽车核心业务中实现与 OEM 厂商的深度黏合。



因此，公司将以汽车行业为核心应用基石，充分发挥“工艺+装备”的一体化协同效应，将已固化的制造逻辑与工程能力向 3C 电子、储能（锂/氢）及机器人等前瞻性行业进行横向迁移与延伸。通过这种从“核心业务稳固”到“新兴领域渗透”的梯次布局，公司将最

终形成覆盖全产业链的先进制造生态，在持续提升业务附加值的同
时，实现从单一零件供应商向多元化产业平台型企业的战略升级。

感谢您对公司的关注与支持！

6、 请问双骏科技未来的业务规划是怎样的？

杨国强：投资者您好，感谢您的关注。

双骏科技未来的业务规划，将主要围绕新能源汽车快速迭代升级所带来的新增车型产线建设需求及存量产线改造需求展开。一方面，随着主机厂车型更新节奏显著加快，公司将重点服务于新车型导入过程中的焊装产线开发，提升交付效率与适配能力；另一方面，针对存量产线，公司将持续参与改线及升级项目，通过柔性化改造帮助客户延长产线生命周期、降低重复投入。

同时，公司也将重点把握国内自主品牌出海建厂所带来的增量市场机会，围绕海外新建工厂的焊装产线需求，输出具备标准化、模块化特征的解决方案，提升跨区域复制能力与项目交付效率。

在技术路径上，公司将持续推进模块化夹具与电驱柔性单元的应用，逐步构建面向“小批量、多品种、快迭代”趋势的柔性制造能力体系，实现从“满足单一车型生产”向“支撑多车型快速切换”的能力升级。整体来看，公司将以市场需求为牵引，以柔性制造为核心抓手，推动业务由单一项目交付向平台化能力输出转型。

7、 双骏科技如何看待人形机器人及 AI 自动化在汽车制造领域的运用，在焊装领域是否有落地场景和增长空间？

徐辉：投资者您好，感谢您的关注。

基于在新能源汽车快速渗透与消费市场同质化竞争加剧的双重压力下，车企面临新车型迭代频率极高且需求高度定制化的客观现实。我观察到：传统的“刚性流水线”在应对“小批量、多批次”的开发需求时，极易产生闲置产能与投资回报率失衡，无法兼顾投资有效性与生产规模化。因此，行业正迫切从传统加工单一品种的刚性模式，向具备滑块运动曲线可调、柔性化程度高的智能生产线转

型。外资车企的“细胞制造”与国内部分车企领先的“岛式装配”正是这一演进的代表，其核心在于通过生产单元的解构与重组，彻底解决多车型共线生产时夹具固定、程序单一及投资浪费的痛点。

针对上述转型需求，公司已将 AI 自动化与视觉识别技术深度嵌入焊装工艺核心。针对多车型共线中易出现的零件变形及人工漏检难题，双骏科技通过自主研发的柔性夹具与程序切换技术，配合视觉自动缺陷检测系统，实现了多车型快速无缝切换与双头焊接的高效作业。这种基于标准化、模块化设计的“无人化产线”，不仅提升了产品质量一致性，更将制造逻辑从“线”进化为“岛”。在此基础上，AI 充当了柔性生产岛的调度中枢，而智能机器人（或其变形产品）则被定位为岛内非结构化工序（如复杂路径下的辅助装配、内饰件预装等）的灵活增量，旨在填补传统六轴机器人无法触及的工艺空白，进一步优化产线综合 ROI。

因此，公司认为 AI 自动化与人形机器人并非噱头，而是有机会推动汽车行业从“产能驱动”转向“效率驱动”的核心引擎。通过持续强化柔性焊接自动化与模块化平台能力，公司力争帮助客户在激烈的存量竞争中实现投资收益最大化，更努力构建了向 3C 电子、储能及人形机器人等前瞻性领域迁移的技术底座。未来，随着 AI 算法对生产逻辑的深度重塑，这种“智能软件+柔性硬件”的深度耦合，在满足日益多样化的定制需求中，为集团挖掘更稳健的增长空间。

8、 由中国移动、上海博远升、华为等众多生态伙伴 联合打造的 5G-A 汽车柔性制造基地，公司是否有幸能融入其中？或者说公司新收购的公司相关业务能运用到相关柔性制造领域？

徐辉：投资者您好，感谢您的关注。

从产业趋势来看，5G-A 与 AI 驱动的柔性制造正在成为汽车智能工厂的重要发展方向，该类项目本质上是“通信网络 + 工业控制 + 机器人与产线系统集成”的深度融合场景，对产业链参与方的开放性较强。

公司子公司安徽双骏目前与该类生态体系整体处于技术路径同源、能力模块可对接的阶段。在具体业务层面，已参与国内部分主机厂柔性化车间的相关建设与改造任务，具备一定项目实践基础。但从整体合作深度来看，目前仍未形成与相关生态体系的直接绑定关系或平台级协同机制。公司亦持续关注 5G-A 及智能制造生态体系的发展趋势及潜在合作机会。后续是否能够进一步扩大参与范围并形成更深层次合作，仍取决于具体项目在技术标准适配、客户导入机制以及商业化条件等方面的综合匹配情况。

从公司自身能力结构来看，公司的业务在汽车自动化产线系统集成、柔性焊接装备及工装夹具等方面，确实与 5G-A 柔性制造所需的部分关键环节存在一定契合度，尤其是在以下几个方向具备可迁移基础能力：

一是产线柔性化改造能力，可适配多车型共线及快速换型需求；二是自动化焊接与工装夹具系统能力，属于柔性制造的核心执行层设备；三是模块化与预集成交付能力，与当前“低现场调试、高预集成”的产业趋势一致。

但需要客观看待的是，5G-A 柔性工厂本质上是一个更高层级的系统工程，不仅涉及装备层，还涉及通信专网、工业控制系统、边缘计算及 AI 调度体系等多维协同，公司现阶段更多处于装备与系统集成能力可参与，而非整体架构主导方的位置。

因此，后续公司会以务实态度推进两方面工作：一是持续提升与头部生态体系的技术兼容性与接口能力，增强被集成价值；二是通过现有客户与海外项目验证，将柔性制造相关能力逐步产品化和标准化，为未来进入更高等级工业互联网场景创造条件。

9、请问公司投资上海安智芯的战略目的是什么？

蔡玲莉：投资者您好，感谢您的关注。

本次投资属于产业前瞻布局，核心目的有三点：1) 增强对车规级芯片产业的理解，把握汽车智能化、电动化核心技术趋势。2) 拓

展产业协同可能性，为未来在智能制造、自动化控制等领域的协同预留空间。3) 参与产业生态建设，提升公司在汽车产业链关键环节的认知与资源连接能力。

该投资不以短期财务回报为主要目标。

感谢您对公司的关注与支持！

10、人形机器人相关业务布局到了哪一步，怎么看待未来的市场空间？

蔡玲莉：投资者您好，感谢您的关注。

目前公司在该领域仍处于技术关注与能力储备阶段，尚未形成规模化业务。

从行业角度看：人形机器人仍处于早期发展阶段，商业化路径尚在探索。但从制造角度，公司具备：金属结构件制造能力，自动化装备及系统集成能力，未来有望在零部件制造及产线端应用中寻找切入点。

感谢您对公司的关注与支持！

11、公司将采取哪些措施增强中小投资者信心？是否考虑通过回购、增持等方式维护股价稳定？

张尧：投资者您好，感谢您的关注。

公司高度重视投资者回报与市值管理，相关工作主要围绕三个方面推进：一是持续提升经营质量，通过产业协同与能力升级增强内在价值；二是完善股东回报机制，保持稳定分红政策；三是加强信息披露与投资者沟通，提升市场对公司价值的认知。关于回购或增持，公司将结合经营情况、资金安排及监管要求综合评估，如有相关计划将及时披露。

12、目前股价表现较差，是不是一季报不理想？

张尧：投资者您好，感谢您的关注。

	<p>二级市场股价受多重因素影响，包括宏观环境、行业预期及市场情绪等。从公司经营层面看：一季度存在阶段性波动，公司整体经营基本面保持稳定，在手订单质量较高且充足。公司将继续聚焦主业发展，同时加强与投资者沟通，推动市场更全面理解公司的长期价值。</p> <p>感谢您对公司的关注与支持！</p> <p>13、今年的分红计划是怎样的？</p> <p>张尧：投资者您好，感谢您的关注。</p> <p>公司 2025 年度利润分配方案为：每 10 股派发现金红利 3.5 元（含税），不送红股，不转增。同时公司董事会积极性应政策号召，向公司股东会申请授权并择机执行 2026 年中期分红计划。公司始终重视股东回报，未来将结合经营情况及发展需求，保持稳健、可持续的分红政策。</p> <p>感谢您对公司的关注与支持！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 04 月 24 日