

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：2026-002

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他：_____
参与单位名 称及人员姓 名	投资者
时间	2026年5月6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；财务总监吴天送先生；董事会秘书肖云兮女士；独立董事侯玲玲女士。
投资者关系 活动主要内 容介绍	<p>投资者提问</p> <p>1. 请问公司在 AI 服务器高速连接器业务上，2026 年这部分业务的产能扩张进度如何？目前主要服务哪些类型的客户？</p> <p>答：您好，进展如预期，相较光连接，电连接方面我们技术及商务更有基础。</p> <p>2. 按照公司的最新规划，光模块业务何时能做到行业第三？应该比之前预计的 2030 年提早了吧？</p> <p>答：您好，感谢您的关心！一如既往，我们会积极面对挑战，尽管目前尚在初级阶段。</p> <p>3. 公司是如何消化铜材的涨价？销售价格能否覆盖成本端？</p> <p>答：您好，旧产品目前多是企业自己承担，新产品向市场客户传导，同时加强期货备料。</p> <p>4. 请问收购闻泰以后安卓手机的份额增加多少？</p> <p>答：您好，由于受内存供应影响，我们近期放缓 ODM 手机业务</p>

推进，将资源转到 AI PC。

5. 请董事长介绍一下海外大客户的进展情况，谢谢。

答：您好，稳健。

6. 请问在建苏州工厂，什么时候投产？

答：您好，我们苏州地区工厂都如预期进行投产。

7. 随着全球科技产业的深度变革，公司近年来在墨西哥、越南、欧洲等地进行了深度的产能布局。请问这些全球化的制造基地，在为全球顶尖科技客户提供多元化、更具韧性的供应链服务方面，目前取得了哪些实质性进展？能否更好地承接未来可能出现的创新型硬件订单？

答：您好，除东南亚地区外，海外其他全新厂区的建设我们都比较谨慎，特别是墨西哥，资源不稳定，我们一般都在原厂区基础上扩建，满足新客户、新产品的需求。

8. 当前全球 AI 大模型爆发，各大科技巨头都在积极布局 AI 端侧硬件。请问公司在应对大模型赋能下的新型智能终端（如 AI 眼镜、AI 耳机等）时，在声、光、电、热以及精密结构件等底层制造技术上，做了哪些针对性的升级和准备？是否已经具备了承接此类高端定制化、高算力硬件的制造能力？

答：您好，这一段我们还是比较领先的。

9. 今年汽车电子业务盈利情况如何，能否成为核心利润增长点？

答：您好，汽车产业板块的成长是长期布局，需要耐心经营。

10. 是否会加大对光模块方向的投入、扩产增收？

答：您好，这是一个很棒的产业，我们会配合业务进度加速投资。

11. 董事长，您好，请问立讯光模块方面，技术追赶头部公司，估计还需要多久？

答：您好，怀着敬畏之心看产业作准备，带着志在必得的斗志勇往向前！

12. 您好，立讯精密收购闻泰科技印度资产包近况如何？

答：您好，如公司公告，除其印度工厂的资产外，其他都完成。

13. 请问，公司对 2026 年整机组装业务增长预期如何？是否有拓展新产品、新客户的计划？

答：您好！受 memory 供应影响，消费电子市场中低端档位及小众产品成长放慢，但公司整体布局宽度良好，对冲了一定的压力。

14. 对于目前股价，公司认为是否合理，或者公司的期许或目标是？

答：您好，二级市场股价波动受到宏观经济环境、行业政策、市场情绪等多重因素的影响，公司密切关注股价的市场波动，未来将持续以提升公司经营质量作为市值管理的核心，通过稳健经营和高质量发展，努力实现企业价值和市值的动态平衡，并力争以持续、稳定的良好业绩回报广大股东，与投资者共享公司发展成果。感谢您的关注！

15. 立讯的发展，股民有目共睹，特别是近几年的盈利结构不断优化。想请问一下，公司在完成对德国莱尼的整合后，汽车电子业务目前的客户拓展和量产进度如何？是否已经感受到明显的业绩增量？

答：您好，谢谢您暖心的肯定！Leoni 助力是明显的，可以说有点超预期。

16. 汽车电子业务经过前期的客户拓展和产能建设，目前营收占比大概到什么水平？预计在接下来的哪个季度或财年，能明显看到这项业务对公司整体净利润的贡献度大幅提升？

答：您好，过往表现年报季报有详细说明，未来我们也看好。

17. 请问公司和 OpenAI 合作的 AI 手机相关业务，现在进度怎么样？今年有没有实际订单或者量产计划？公司的光模块、算力相关业务，今年下半年能不能明显增收、拿到大客户稳定订单？

答：您好，新闻的讯息我们不方便回答。光模块业务上机会与挑战并存，我们一如既往努力。

18. 请问 OpenAI 智能手机是公司全部代工吗？

答：您好，公司不方便回答此问题。谢谢理解！

19. 公司在 GB200、GB300 的迭代过程中，几乎没有拿到高价值量的合同，两年前号称的 209w 配套价值量成了泡泡，请问是什么原因，在后续的业务进展中，有没有可能继续重蹈覆辙？

答：您好，电连接方面公司一直在进步，技术和业务皆是，商业困难的确存在。

20. 我购买了一部咱们公司代工的千问 S1 眼镜，提两点建议：一是投影技术部画质感觉还不行；二是智能场景还比较少。我以前看新闻咱研发的有云雀投影技术，不知道现在能不能解决全息投影画质问题，现在的感觉像很多年前老手机。还有就是重量方面能否再轻一些，样式上能否再特别一些，有种说不上来的土感。未来智能眼镜前景很大，希望公司多加大投入！

答：您好，感谢您的提议！

21. 2025 年公司汽车电子业务实现了高速增长，请问目前该业务的营收占比和毛利率水平如何？未来 3 年，公司在汽车电子领域的客户拓展和产品布局有哪些规划？

答：您好，汽车电子如预期成长，国内市场比较卷，我们加速海外全方位产品的拓展，进度如预期。谢谢！

22. 据产业资讯，安费诺的 CPC 进度后来居上，立讯有没有可能因为客户排斥而丢掉本来必拿的项目？公司现在有多少正在联合研发的 CPC 客户？

答：您好，谢谢您的讯息分享，我们进度如预期，过程测试的问题持续解决。

23. 您好！上次发布的投资关系记录表中提到 2032 年的营收目标是比 2022 年增加 2 到 3 倍，我想问一下具体的营收会是什么范围，谢谢！

答：您好，这是指消费电子大客户之外市场发展的趋势分享。

24. 目前市场非常看好 XR 赛道的长期发展，想请教一下，公司在完成苹果 Vision Pro 的深度卡位后，下一代 AR/VR 产品的研发方向是什么？自研的 Micro LED 光波导技术预计何时能实现大规模商业化放量？

答：您好，客户的布局我们不方便评论，但这个赛道我们追赶的成绩还不错。

25. 随着端侧 AI 算力的提升，AI 耳机和可穿戴设备被认为是继手机后的下一代流量入口。公司在 AI 智能穿戴（如 AI 耳机、AI 眼镜）方面，与 PIMIC 等芯片厂商的合作目前进展如何？预计何时能看到相关产品落地并贡献业绩？

答：您好，AI 端侧方面我们有不错的机会，但目前看到的量都比较有限，尚没有看到千万级别的。

26. 公司之前收购了威讯半导体的国内工厂，后续没有再次披露相关标的运营情况，请领导讲讲后续的规划？

答：您好，标的整合顺利，业务发展如预期。谢谢！

27. 之前管理层提到过 2032 年实现净利润 2-3 倍增长的目标，请问目前公司在消费电子、AI 算力、汽车电子三大业务上的资源分配和增长节奏，是否支撑这一目标的实现？

答：您好，您的理解应该有偏差，请参考公司公告内容。谢谢！

28. 再次提问，国内 FCC 认证被取消，请问对公司有什么影响，以及公司有什么应对措施吗？谢谢

答：您好，目前公司尚在仔细模拟中，包括未来可能选择的替代方和成本传导。不过，这是产业链共同面对的问题，不是单一一家企业的压力，相信会有办法。

29. 您好，请问公司目前在 AI 服务器高速连接器、CPO/光模块相关业务上，2025 年的营收规模和客户进展如何？2026 年这部分业务的增长预期和产能规划是怎样的？

答：您好，在铜连接方面，我们技术、业务表现良好，光连接方面，我们才起步，机会挑战并存，一如既往努力，争取让投资人满意。

30. 公司交流平台回复 25 年光模块营收占比 0.1，那大概是 3 个亿，3 个亿其实也不少了，请问 26 年的进步会有多大？

答：您好，相较市场的海量，这是很微小的，相信在团队的努力下，会有较大的进步。

31. 非常认同公司以提升经营质量为核心的市值管理理念。在当前的市场环境下，公司未来是否有进一步的提高分红比例或加大回购注销力度的计划来回馈长期投资者？

答：您好，公司始终秉持积极回报全体股东的理念，自上市以来，多次制定《未来三年股东回报规划》，公司最近三年累计分红 57.87 亿元，自上市以来累计实施分红近百亿元；未来公司将结合经营业绩、现金流状况及长远发展规划，统筹审慎科学研判，持续优化分红政策、合理提升股东分红回报水平。感谢您的关注。

32. 王董，想请教下公司光互联业务目前现阶段主要瓶颈是物料供应紧张、市场商务拓展，还是工艺良率爬坡为主？

答：您好，我们现在规模还小，供应不是问题。

33. 想请教一下公司在 AI 数据中心（如高速铜缆、液冷）以及端侧 AI 消费电子方面的订单储备和技术储备情况如何？

答：您好，数据中心相关业务发展大都在初级阶段，机会挑战并存，未来季报尽量细化。AI 端侧的技术储备是得到了市场客户的普遍认可。

34. 请问，目前全球连接器巨头掀起的调价风暴，立讯连接器的价格有上调吗？

答：您好，我们都是客制化的产品，不存在统一调价的做法。

35. 立讯的发展，股民有目共睹，特别是近几年的盈利结构不断优化，我们能体会到公司发展志存高远，希望公司能更关注二级市场股价，进一步优化市值管理，给散户更好的投资回报。

答：您好，公司密切关注股价的市场波动，未来将持续以提升公司经营质量作为市值管理的核心，通过稳健经营和高质量发展，努力实现企业价值和市值的动态平衡，并力争以持续、稳定的良好业绩回报广大股东，与投资者共享公司发展成果。后续也将依规通过投资者关系互动平台、业绩说明会、线上路演、投资者热线、官方投资者邮箱等多种公开形式，常态化做好市场交流与投资者沟通工作，感谢您的关注！

36. 苹果与印度诉讼，会不会使苹果削减印度代工份额？如果削减，公司是否有可能增加代工份额？公司有扩产的先期人员、产线储备吗？祝公司越来越好！

答：您好，具体情况我们不了解，我们一如既往做好自身工作，发挥我们的价值。

37. 请问贵公司对人形机器人的产业规划是怎么样的？

答：您好，把握适合时机，选择对的伙伴，不盲目。

38. 董事长，您好。我也强烈建议公司每次的财报交流会都会向全部投资者公开在线参与。某华 300etf 无数次砸盘，请正视我们中小投资者的权益。

答：公司高度重视各类投资者诉求，将进一步完善投资者沟通交流机制，常态化搭建公开沟通渠道。后续将通过投资者关系互动平台、业绩说明会、线上路演、投资者热线、官方投资者邮箱等多种公开形式，定期与中小投资者开展市场交流，及时解答大家关于公司经营业务、发展战略、行业布局、财务经营等合法合规范围内的问询。后续公司也将虚心吸纳各位投资者的各类合理化建议，不断优化信息披露与投资者交流工作

39. 香港上市进展顺利吗？

答：您好，关于公司赴港上市最新进展，敬请关注公司后续相关公告，谢谢！

40. 立讯具备整机注塑模具全产业链成熟产能与大量闲置园区厂房，完全具备厨电大家电量产条件。建议集团新设独立家电自研主体，配件通用无品牌锁死，依托现有制造优势快速抢占千亿家居换新市场，打造自有国民硬件第二曲线，彻底脱离苹果客户单一束缚，盘活巨额重资产存量突破代工增长极限。

答：您好，感谢您的关心和建议，家电赛道不适合立讯。

41. 王总您好！目前国际政治形势复杂多变，地区化市场保护趋势逐渐显现，美国、欧洲对中国电子科技产品出口的遏制愈发强烈，加之汇率变化趋势不可控，导致出口成本愈发不可控，您对未来 3 年国际市场的发展路线时怎样考虑的？

答：您好，的确大环境对于我们中国供应商并不友善，对我们的核心竞争力提出更高的要求，包括各种商务条件的风险规避、多元化的提前布局。

42. 您好，我们有回购股票并注销的方案吗？

答：您好，请参考公司公告内容。

43. 请公司认真的考虑我接下来的建议，比如宁德时代这样的治理透明的行业龙头，每次的财报交流会都会向全部投资者公开在线参与，而不是被卖方白名单所限制。在如今的 A 股生态下，机构追逐短期业绩排名，无数次砸盘抛弃估值合理的立讯，而广大人民群众，广大散户才是价值投资者，请公司不要再和机构勾结，认清楚谁是朋友。

答：公司高度重视各类投资者诉求，将进一步完善投资者沟通交流机制，常态化搭建公开沟通渠道。后续将通过投资者关系互动平台、业绩说明会、线上路演、投资者热线、官方投资者邮箱等多种公开形式，定期与中小投资者开展市场交流，及时解答大家关于公司经营业务、发展战略、行业布局、财务经营等合法合规范围内的问询。后续公司也将虚心吸纳各位投资者的各类合理化建议，不断优化信息披露与投资者交流工作，谢谢！

44. 王董，能否介绍一下公司在生产人形机器人发展的具体情况？

答：您好，我们积极配合海内外匹配的客户标的，从部件到整机深度参与，同时提供应用环境协同研究。

45. 请问公司在 AI 智能体发展上，有什么实质进展吗？谢谢。

答：您好，这方面我们在公司内部的应用上表现良好，相当部分是行业的领先者。

46. 董事长，您好，公司声、光、电、热、磁、射频、表面贴装、系统封装、机加工等底层技术和能力，是否缺少芯片这个环节呢？公司有没有考虑过这个问题？

答：您好，公司目前规划中，内生方面没有芯的环节，谢谢！

47. 吴总您好，立讯有 20 亿的回购计划，至今只回购了 5 亿是出于什么考虑，公司的估计近期有大幅度上涨，还会在继续回购吗？谢谢！

答：您好，对于回购进展，公司将按照相关法律法规的规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注！

48. 您好！有两个问题：一是请问公司 2026 年整体营收、归母净利润的全年增速指引大概区间是多少？是否有上调预期？二是结合 AI 服务器、汽车电子高增长，公司对 2026 年下半年业绩是否更加乐观？

答：您好，公司已提供上半年的成长预测，中长期成长也一如既往稳健。

49. 王总您好，请问公司目前在光模块领域和 AI 穿戴设备方面重点发展的产品方向分别是什么？您认为最值得期待的产品是什么？

答：您好，AI 算力的业务机会挑战并存，一如既往，我们继续努力。AI 端侧的产品百花齐放，但都还没有看到千万级的大批量机会，我们一直积极配合海内外客户的需求。

50. 请问王董，与 OPEN AI 合作研发的 AI 手机是否计划提前投入生产？有没有具体规划？

答：您好，我们不方便对此说明。

51. 董事长，您好，公司的研发费用主要来自人员的增长还是研发设备和场地的资产的投入？

答：请参见《2025 年年度报告》，叠加 2025 年外延收购的 Leoni 及 ODM 业务，研发人员数量同比增加较多，谢谢。

52. 立讯技术子公司是否计划分拆上市？我们跟踪立讯多年的投资者太难受了，立讯精密这个上市公司如同鸡肋一般，弃之可惜，持之无味。

答：您好，立讯一直稳健成长，上市 15 年来，业绩和市值的表现是值得肯定的。

53. 公司拒绝跨界、拒绝自建品牌，长期深度绑定单一大客户，一旦订单波动，如何对冲业绩崩盘风险？只固守代工不谋第二增长曲线，是否已经陷入发展天花板？

答：您好，过去十多年来，我们在老市场、老客户增加新产品，老产品开拓新市场、新客户方面取的非常好的成绩，让您有这样的误

会，我们要检讨交流的深度和广度，我们追求基业长青，这并非品牌才能实现的，台积电也不是终端品牌。

54. 公司是否有信心继续对标安费诺？

答：您好，安费诺是优秀的同业。

55. 请王总和团队介绍下在通讯和数据中心业务方面与国内的企业（类似英伟达）的合作情况？

答：您好，基于商业契约精神，无法分享细节，但目前通讯和数据中心业务进展良好。

56. CPC 铜连接首家客户交付时间什么时候？贸易战影响的公司是如何看待和评估？

答：您好，CPC 明年有机会起量；公司一直保持较好的抗风险韧性，过去是，现在是，未来也是。

57. 公司甘愿一直只做代工摆渡人，永远依附外部客户吗？坐拥全产业链制造能力，为何坚决不打造属于立讯自己的国民家电自主品牌？面对产能闲置、客户集中风险是否无长期破局计划？

答：您好，我们的基因不适合从事品牌业务。

58. 800G 模块什么能大批量生产？

答：您好，一切都在依计划进行，但光模块产业我们尚在初期阶段。

59. 董事长您好，我看到公司去年中报披露过通信与数据中心各业务的营收占比铜、电、液冷的占比，可以再披露下各个业务的营收占通信与数据中心的占比吗？

答：您好，我们会考虑未来细分展开说明的可能，谢谢！

60. 能否介绍一下莱尼整合进度与汽车电子长期订单的储备情况？

答：您好，Leoni 整合完成，非常顺利，业务成长也达成预期，谢谢！

61. 利润增速放缓、客户结构单一、产能持续闲置，公司是否已将自

研大家电自主品牌列为未来核心第二增长曲线？

答：您好，公司短、中、长期发展方向明确，也因此公司上市 15 年来一直稳健发展。欢迎多建议，我们会适时调整。

62. 您好？想问下南淞湖和宝安基地投产了吗？

答：您好，各新老基地如预期建设投产。

63. 一季报公布的净利率只有 4.73%，全年净利率增长能否回升到 5.2%以上？

答：您好，一季度受汇率、原材料影响，未来肯定要继续进步。

64. 公司过去几年的增长几乎全靠 iPhone 组装业务的利润释放，这侧面说明了公司其他业务的发展不及预期。请问 iPhone 组装业务的体量和利润是否接近见顶了？

答：您好，公司在新赛道的投入比较多，相信未来的业绩表现也会持续释放。

65. 请介绍下目前公司合作的公司及订单。

答：您好，基于契约精神，公司不便分享具体客户或具体产品信息，敬请谅解。关于公司所处的行业及业务情况介绍请参考公司披露的《2025 年年度报告》，谢谢！

66. 王总您好！公司切入光模块后，在市场中如何占有一席之地，立讯差异化优势在哪里？

答：您好，目前尚在初期阶段，挑战和机会并存，智造是我们的优势。

67. 能否提供 AI 服务器全年订单量和毛利率目标数据？

答：您好，我们 AI 服务器产业规模比较小，重点是零部件。

68. 过度依赖单一海外客户，公司如何规避长期供应链重大风险？

答：您好，请参考年报，公司注重中长期发展。

69. 模块什么时候能大量生产？

答：您好，公司相关业务正常推进。

70. 公司代工天花板已到，未来是否坚定自研自有家电整机品牌？

答：您好，公司不是代工企业，也不会从事家电产业。

71. 请问公司的回购计划进展如何了？

答：您好，截至 2026 年 4 月 30 日，公司通过股份回购专用证券账户以集中竞价方式回购公司股份 9,900,600 股，回购成交总金额 499,946,537.83 元（不含交易费用）。对于回购进展，公司将按照相关法律法规的规定及时履行信息披露义务，感谢您的关注！

72. 公司未来能否重新恢复到 50 的利润增速？达到这样的增速需要靠什么业务发力？

答：您好，也许个别细分赛道有机会，一定规模的稳健企业保持年复合成长 50%，不现实。

73. 请问公司跟国际知名 AI 公司合作 AI 智能体设备，进展如何？

答：您好，我们是很多优质客户的合作伙伴，进度基本如预期。

74. AI 手机是否提前投入生产？有没有计划？

答：您好，目前没有发现异常业务。

75. 董事长您好，公司卫星终端的业务，客户来自国内还是海外？公司建立了全套的卫星终端实验室和量产产线，订单能见度怎么样？

答：您好，我们目前在北美客户只有部份连接器和连接线产品服务于商业航天领域，如果与消费电子比较，则还是比较微小。

76. 公司坐拥顶级整机制造供应链，为何死守代工模式？何时全面进军国民家电自主品牌，盘活闲置厂区产能，摆脱苹果单一客户束缚，实现企业二次腾飞？

答：您好，公司产能利用率尚好，一如既往稳健、专注成长，不会随意跨界。

77. 公司今年给的中报指引，增速不及去年同期，请问是为什么？是因为 AI 业务的巨额前置投入吗？

答：您好，受汇率、材料涨价、新赛道导入较多的影响，但自觉

得比行业还是优秀的。

78. 请问 AI 手机对于未来发展公司有哪些意义？

答：您好，这是绝对的，特别是我们能很好发挥各功能模块的跨学科整合，更好发挥满足 AI 端侧的技术需求。

79. 请王总描述一下今明两年主要的资本开支。

答：您好，不会有明显变化。

80. 公司电连接业务业绩吹了好多年，早就说进了 NV，为什么至今无法在报表上体现出来？公司距离安费诺越来越远了，甚至连国内的华丰都比不了。

答：您好，我们一如既往的打好基本功，在电连接方面，我们的技术得到行业的充分认可，地缘政治环境下，商业的推进上阻力大一点，也是存在的事实，但这不影响成长的本质。

81. 关于光互联，请问到底什么时候才能出成绩，友商不到 60 亿就买下了索尔思，市值增加了 3000 亿，为什么公司去年没有参与竞购索尔思？公司光互联的发展思路到底是什么？

答：您好，接受批评，继续努力！

82. 长期深度绑定单一海外大客户，抗风险能力极弱，公司中长期是否有决心全面建设自有消费电子家电国民品牌？

答：您好，立讯作为摆渡人，持续发挥自身优势，服务市场各领域的优质客户，赛道也是非常宽敞的。而且，市场领域及客户覆盖全球各优秀品牌。

83. 对今天走势能否评价一下？

答：您好，二级市场股价波动受到宏观经济环境、行业政策、市场情绪等多重因素的影响，公司密切关注股价的市场波动，未来将持续以提升公司经营质量作为市值管理的核心，通过稳健经营和高质量发展，努力实现企业价值和市值的动态平衡，并力争以持续、稳定的良好业绩回报广大股东，与投资者共享公司发展成果。

84. 立讯精密，有什么新的战略构想。

	<p>答：您好，请参考年报内容。</p> <p>85. 您好，截止 4 月 30 日的股东人数是多少？</p> <p>答：您好，截至 2026 年 4 月 30 日，公司股东户数为 385,502 户，谢谢！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 5 月 6 日