

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：2026-001

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(请文字说明其他活动内容)
参与单位名称及人员姓名	线上参与贝隆精密（301567）2025年度暨2026年第一季度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2026年05月08日 15:00-16:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	1、贝隆精密 董事长、总经理杨炯 2、贝隆精密 副总经理、董事会秘书吴磊 3、贝隆精密 副总经理、财务总监魏兴娜 4、贝隆精密 独立董事陈勇 5、兴业证券 保荐代表人张华辉
投资者关系活动主要内容介绍	<b>投资者提出的问题及公司回复情况：</b> 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： <b>1. 2026年初新设昕隆电子、贝隆智能两家子公司，未来的业务规划是什么？</b> <b>答：</b> 尊敬的投资者您好。为提高公司精密制造的综合竞争能力，结合客户需求，公司逐步将工艺能力向产业链上游延伸。 1、公司控股设立余姚贝隆智能科技有限公司，主要从事自动化设备研发制造，旨在强化公司智能制造能力，为精密结构件生产提供定制化设备支持，同时可向产业链输出自动化解决方案。 2、全资设立宁波昕隆电子有限公司，从事精密结构件表面

处理相关工艺，通过向上游工艺链延伸，完善公司在精密制造领域的产业链布局，提升产品附加值和技术壁垒。

通过工艺链延伸（昕隆电子）和装备自主化（贝隆智能）双向赋能，增强成本控制能力和交付效率，提升综合竞争力。2026年将推动上述子公司建设项目的顺利落地，争取早日达产，早日产生效益。

## **2. 公司核心产品包括哪些精密结构件，未来高附加值产品占比会提升吗？**

**答：**尊敬的投资者您好，公司核心产品主要包括智能手机和非智能手机领域的精密结构件。

智能手机领域产品涵盖摄像模组及马达结构件，具体包括镜头镜筒、摄像模组屏蔽罩、摄像模组载体、VCM 马达支架（IM 产品线及 IMMT 产品线）等。

非智能手机领域产品包括可穿戴设备（如 VR 眼镜镜筒、智能手表天线、耳机内壳）、智慧安居（球罩等）、汽车电子（车载摄像头结构件）以及 XR、无人机、运动相机等新兴领域的结构件产品。

关于高附加值产品占比提升，公司坚持“高难度高附加值”的产品定位，通过技术创新和工艺集成（如 IMMT 工艺）持续拓展复杂结构精密小件产品线。

2025 年报告期内，公司已在新业务 VCM 马达精密结构件（含 IM/IMMT 产品线）实现三家客户量产，虽短期因良率及规模效应不足导致盈利承压，但长期将通过技术优化和客户深耕提升附加值占比。此外，公司在精密结构小件领域的技术优势将支撑高附加值产品战略的持续推进。未来，公司将继续贯彻“聚焦优质大客户”战略，深化与舜宇光学、安费诺等龙头企业的合作，同时拓展 XR、无人机等新兴领域应用，推动产品结构升级。具体进展请关注公司后续公告。感谢您对公司的关注。

## **3. VCM 马达精密结构件已量产，后续放量节奏和市场拓展空间怎么样？**

**答：**尊敬的投资者您好，公司 VCM 马达精密结构件 2025 年有 3 家新客户产品实现量产。目前 IMMT 工艺技术已在智能手机 VCM 马达领域实现量产，2026 年一季度取得营业收入 325.10 万元，正处于产能爬坡阶段。根据行业信息，潜望式马达渗透率已超 10%且仍有较大提升空间，公司将持续通过工艺创新和客户协同

推进市场拓展。后续放量节奏方面，公司将重点提升 IM 产线和 IMMT 产线的工艺能力，推动高质量量产交付，但需注意量产初期存在良率爬坡、规模效应不足等短期挑战。感谢您对公司的关注。

**4. 智能制造、国产替代政策，对公司业务拓展有哪些积极影响？**

**答：**尊敬的投资者您好。公司高度认可智能制造对降本增效、提升竞争力的积极影响。

**5. 直销模式为主，对公司绑定下游优质客户有哪些帮助？**

**答：**尊敬的投资者您好，直销模式有助于公司贯彻执行“聚焦优质大客户战略”，将目标客户瞄准符合公司产品定位、具有较强市场竞争力的细分行业龙头企业。凭借优质的服务及卓越的产品质量，公司积累了良好的市场口碑，在保证满足主要原有客户订单需求情况下再发展新客户。直销模式使公司能够安排专人负责对接不同类别客户的订单下达及完成等情况，及时反馈处理客户需求，为客户提供个性化及专业化的优质服务，从而增强客户粘性。此外，直销模式有助于公司与客户建立长期稳定的合作关系，如舜宇光学、安费诺、三星电机、TDK 集团等，这些客户均为细分行业龙头企业，业务规模大且持续性强，进一步巩固了公司的市场地位。感谢您对公司的关注。

**6. 面对塑料粒子等原材料价格波动，公司的成本应对措施效果如何？**

**答：**尊敬的投资者您好，公司针对塑料粒子等原材料价格波动采取了多项成本控制措施，主要如下：

采购端，通过与供应商建立长期稳定的合作关系，在订单驱动采购模式下，考虑运费等因素进行经济批量采购，并做好安全储备。

管理层动态监管价格波动，当预计原材料价格上涨时提前备货。生产与运营端，推行精益生产理念，通过缩短生产周期、提升良率等措施降低原材料成本。

未来公司将持续强化上述措施，进一步降低成本，感谢您对公司的关注。

**7. 新加坡全资子公司已设立，未来海外市场的拓展规划是什么？**

**答：**尊敬的投资者您好，新加坡子公司的设立旨在增强服务

	<p>大客户海外产能的能力，提升快速响应和服务水平。感谢您对公司的关注。</p> <p><b>8. 2026 年一季度公司的产销情况，有没有延续稳健态势？</b></p> <p><b>答:</b>尊敬的投资者您好，根据公司 2026 年一季度报告显示，公司经营情况如下：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、营业收入实现 9,514.96 万元，同比增长 11.19%；</li> <li>2、归属于上市公司股东的净利润 409.58 万元，同比下降 49.04%，主要系研发投入增加、新产线爬坡期未达盈亏平衡、存货跌价计提及政府补助减少等因素影响；</li> <li>3、资产负债结构保持稳健，期末货币资金较期初增长 13.51%至 4,306 万元，资产负债率 13.6%处于较低水平；</li> <li>4、公司持续加大对 VCM 精密结构件等领域的研发投入，研发费用同比增长 20.48%，IMMT 工艺技术已实现量产并取得收入 325.10 万元。</li> </ol> <p>整体来看，公司一季度在营收规模保持增长的同时，因战略投入加大导致短期利润承压，但现金流状况良好，核心技术产业化推进正常。公司将持续优化产线工艺，推动新产品量产交付，进一步提升盈利能力。感谢您对公司的关注。</p> <p><b>9. 未来研发重点会聚焦哪些方向？</b></p> <p><b>答:</b>尊敬的投资者您好，在工艺方面，公司将继续夯实精密模具、自动化、成型工艺的技术壁垒，加大对 IMMT 工艺、表面处理等先进制造工艺的投入。产品线方面拓展精密制造技术在 XR、无人机、运动相机等新兴领域的应用场景。感谢您的关注。</p> <p><b>10. 精密结构件制造行业当前的核心发展趋势有哪些？</b></p> <p><b>答:</b>尊敬的投资者您好。精密结构件行业面临产业链协同深化、智能制造升级、行业集中度提升等趋势，具体详见 2025 年年报相关内容。</p>
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。
附件清单(如有)	
日期	2026 年 05 月 08 日