

证券代码：920111

证券简称：聚星科技

公告编号：2026-048

温州聚星科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2026年5月13日 15:00-17:00。

活动地点：公司通过全景网“投资者关系互动平台(<https://ir.p5w.net>)采用网络远程的方式召开业绩说明会。

参会单位及人员：通过网络方式参与温州聚星科技股份有限公司“2025年年度报告业绩说明会”的投资者。

上市公司接待人员：董事长：陈静先生；董事会秘书：陈林锋先生；财务负责人：苏晓霞女士；总工程师：黄光临先生；国投证券保荐代表人：翟平平先生。

三、投资者关系活动主要内容

问题 1：公司未来的增长点主要有哪些？

回答：未来公司将继续聚焦主业发展，并大力开拓新能源、数据中心等新兴产业对电接触产品的需求。

问题 2：公司此前表示会“在价格相对低位时增加采购量，价格相对高位时减少采购量”。目前银价处于近两个月新高水平，公司当前的采购策略是偏谨慎还是偏积极？当前 5.92 亿元的存货规模是否足以支撑未来 2-3 个季度的生产需求？

回答：（1）采购策略偏谨慎。银价处于阶段高位，我们根据销售订单和内部库存分析，我们坚持“低位多采、高位慎采”的原则，不追高；

（2）公司会持续优化库存结构，提升流动性，保证 2-3 个季度的生产需求，确保经营安全边际充足。

问题 3：生产线智能化技术改造项目预计何时完工？项目完工后，是否将带来产能提升及生产成本下降？

回答：生产线智能化技术改造项目预计 2026 年 9 月完成，项目建成达产后，将进一步扩大公司产品产能。同时，公司生产规模的扩大，也有利于发挥规模效应，降低单位生产成本，提升公司产品的市场竞争力。

问题 4：公司 2026 年一季度营收同比增长 117%，主要受哪些因素驱动？若未来银价出现剧烈波动，公司将如何维持毛利率稳定？

回答：公司 2026 年一季度营收同比增长 117%，主要受两大因素共同驱动：
（1）业务规模扩大：本期公司订单需求旺盛，销售数量同比增加，核心产品（如电触头、电接触材料）产销两旺，带动营收基数扩大。（2）原材料涨价顺价传导：公司主要原材料为银及银合金，2026 年一季度银价市场价格上涨，公司产品定价采用“原材料价格+加工费”模式，销售价格随银价相应上调，进一步推高营收金额。

若未来银价出现剧烈波动，公司可通过以下方式稳定毛利率：（1）定价模式传导：继续沿用“原材料价格+加工费”的定价机制，产品销售价格与银价挂钩，并按期/按订单联动调整，将大部分银价波动风险传导至下游客户，自身仅赚取固定加工费，避免毛利被侵蚀。（2）以销定购、锁价匹配：对有明确客户订单的业务，同步锁定对应量的白银采购，做到“接单即锁成本”，消除单边

价格波动对单笔订单利润的影响。(3) 产品结构优化与工艺降本：持续提升高附加值产品占比，同时通过工艺改进、材料利用率提升、替代材料研发等降低单位产品银耗，弱化银价绝对水平对成本的影响。

问题 5：公司在业务规模扩张的同时，如何平衡研发投入与期间费用率优化？

回答：2025 年公司营业收入同比增长 23.26%，2026 年一季度营业收入更是突破 5.28 亿元，同比激增 117%；在财务杠杆效应下，营收基数的扩大天然地摊薄了各项费用率。在研发和销售费用必须增加的前提下，公司对管理费用进行了严格控制，实现了“有增有减”。公司将增加的研发投入集中在能产生直接经济效益的环节，避免无效投入。公司的平衡策略是：在保持营收高增长以做大分母的同时，严控管理类行政支出（分子优化），并将研发资源精准导入高转化率的实体业务中。这种“一增（研发）、一降（管理）、一稳（营收）”的组合拳，是目前公司在扩张期维持盈利能力的关键路径。

问题 6：公司年报提到“推进研发低银替代材料”以降低原材料依赖。目前该技术在中试或量产阶段的突破情况如何？能否在不影响产品性能的前提下，将银用量降低 10%以上？目前电触头产线的自动化率是多少？智能化改造对产品良率的提升效果如何量化？

回答：(1) 目前在环保型电触头材料，如银镍、银氧化锡中，已经完成替代材料的开发，并进行市场验证与应用，部分产品已经批量生产。(2) 根据电触头材料的不同种类，银含量的降低程度不一样，如银镍材料，银含量可以降低 10%~30%，银氧化锡材料，银含量可以降低 5%~10%。(3) 电触头的生产，根据产品形式的不同，其自动化程度有所差别。其生产过程基本上是多工序多流程。目前，公司主要提升的是工序的自动化。不同产品，工序自动化率不一样，有的产品，工序多，流程长，自动化率相对较低，有的产品，工序少，流程短，自动化率相对较高，综合来看，产品的自动化率在 50%~80%。(4) 提升效果量化主要通过产品质量指标、经济效益指标两个方面进行对比计算量化。

问题 7：面对电接触行业竞争日趋加剧的行业态势，结合公司 2025 年 10 月 21 日披露的“关于拟购买土地使用权的公告”及 2026 年 4 月 23 日披露的“关于取得土地使用权的公告”，贵公司拟建的“聚星科技园”将如何优化公

司在电触头主业上的产能布局与成本优势？

回答：公司拟建的“聚星科技园”项目围绕“智能化、高端化、绿色化”展开：

（1）智能化：拟在项目建设中引入智能立库，将大幅提高物料流转效率并降低单位人工成本；

（2）高端化：拟在项目中建设洁净车间等先进设施并购置高端设备，有望支撑高端产品的良率进一步提高；

（3）绿色化：拟在项目中建设自主研发的贵金属回收系统，有望进一步降低银损耗率，从而节约生产成本。

我们将通过技术降本（效率+良率+回收）构建自身的护城河。预计聚星科技园项目满产后，综合生产成本将大幅降低。

问题 8：电接触材料在 AI 数据中心、储能、新能源汽车等新兴领域应用广泛，需求持续增长，针对这些赛道，公司有哪些技术储备或者战略布局？

回答：公司在光伏、风电、储能、充电桩、数据中心、轨道交通、通信等典型专业市场领域积极加大资金投入和研发力度，不断推出银钨、银碳化钨、银石墨、银碳化钨石墨、银氧化锡氧化铟等满足市场需求的新产品，提升产线供货能力，提供电触头-电接触元件一站式服务。

问题 9：公司后续有没有分红、送股的相关规划？

回答：公司始终高度重视市值管理工作以及广大投资者的利益，目前暂未推出股份回购或大股东增持的具体计划。管理层会持续密切关注市场环境变化以及公司的资金状况和发展战略，未来若有相关计划，将严格按照监管要求及时履行信息披露义务，确保所有投资者公平获取信息。

温州聚星科技股份有限公司

董事会

2026 年 5 月 14 日