感谢您的提问！

问：2025年业绩预增目标是多少

答：投资者您好！公司一季度产能利用率同比处于较好状态，2025年公司有较大增长点，如下半年大客户新品推出、国内大客户新订单引入、北美PC产品组装放量以及智慧零售相关产品推出等，预计为2025年全年业绩带来更多增量。公司将持续深化玻璃、金属材料、功能模组研发合作，并重点拓展AI终端、智能汽车及人形机器人等新兴领域，依托材料创新与智能制造优势抢占产业升级机遇，以良好的业绩向广大投资者提交满意答卷。感谢您的提问！

问：请问前不久公布的前十大股东有公司员工持股计划持股2300多万股，是最近回购的股票吗？谢谢！

答：投资者您好！该股份为公司前次回购计划回购的股份。2025年回购计划目前尚未实施，首次实施后将发布公告，请留意关注。感谢您的提问！

问：公司有否计划创立一个自己品牌产品推向市场？

答：投资者您好！公司没有创立直接面向C端消费者的终端品牌的计划，公司定位是以科技创新为核心、以智能制造为驱动，业内领先的智能终端全产业链一站式精密制造解决方案提供商。公司具有强大且全面的平台化布局 and 智能终端全产业链一站式精密制造能力，可为品牌客户提供从产品规划、ID结构设计、硬件设计、软件开发、生产加工及品质管理等服务。感谢您的提问！

问：请问贵公司后期的发展趋势是什么

答：投资者您好！公司未来的增长引擎主要包括：1、客户与业务拓展进一步深化。依托行业知名度与技术沉淀，公司将持续拓展消费电子、新能源汽车等领域的客户资源，并在折叠屏、智

能汽车玻璃、人形机器人、AI眼镜等赛道与国内外客户不断开拓新项目、新产品；2、供应链垂直整合持续加强。公司提供涵盖产品前端设计开发到大规模组装量产的一站式精密制造服务，形成多元化产品结构与服务能力，通过组装业务带动结构件、功能模组等业务协同增长，提升公司整体营收与利润规模；3、精益管理。持续深化玻璃、金属材料、功能模组研发合作，并重点拓展 AI 终端、智能汽车及人形机器人等新兴领域，依托材料创新与智能制造优势抢占产业升级机遇。在收入与利润快速增长的同时，严格控制费用开支，进一步降本增效。

问：请对当前中美贸易摩擦对公司的业绩影响做一下说明。

2018-2019 年那次贸易战公司股价暴跌，这个因素是公司和投资人都必须正面面对的，回避只会增加市场担忧。

答：投资者您好！得益于前瞻性的全球化布局和持续深入的多元化发展战略，公司通过产业链上下游的垂直整合、先进的生产流程和技术以及丰富的产品类型，已构筑起稳健的全球供应链体系，公司生产所用主要原材料、辅料、耗材、模具、设备等均可自制或多元化采购，已实现供应链自主可控，抗风险能力不断增强。公司 2024 年海外业务占比 58%，主要为零部件和功能模组产品，大部分交付至国内保税区，可天然规避关税风险，之后由组装厂商完成组装后出口至美国。针对海外组装厂的零部件供应，公司与海外客户交易采用离岸价或向客户收取运费交货到指定目的地，由进口方客户承担关税缴纳。同时，随着与国内头部客户的合作持续加深，公司内销营收占比已达 42%，在人形机器人、AI 眼镜、智慧零售等新赛道不断突破，进一步增强公司后续发展的空间和韧性，具有较强的抵御外部环境影响能力。从目前来看，预计关税政策变化对整体经营影响非常有限，公司也将持续关注外部环境变化，与客户一起积极应对各种挑战和机遇。感谢您的提问！

问：公司最近股价连续暴跌，请问公司有什么维稳措施。

答：投资者您好！公司通过提升精益生产水平，实现更好的降本增效；通过持续推进自动化，达到更高的生产效率和良率，以持续稳健增长的业绩推动公司市值的长期健康成长。同时，公司高度重视市值管理，基于对未来发展前景的信心和对公司价值的认可，为增强投资者信心，拟使用 5-10 亿元自有资金或自筹资金，以集中竞价交易方式回购公司股份。此外，公司持续提升投资者回报水平，2024 年度拟向全体股东每 10 股派发现金红利 4.00 元（含税）。感谢您的提问！

问：请问公司对 AI 眼镜未来发展如何看待？RokidGlasses 即将上市，会否对公司未来业绩产生积极影响？

答：投资者您好！智能眼镜作为新兴消费电子产品的代表，在 AI 技术的助力下，拥有巨大的市场潜力和应用前景。蓝思科技是 RokidAI 眼镜全系产品的整机组装合作伙伴，从镜架、镜片、功能模组到全自动组装实现全链条覆盖，依托全球领先的智能制造体系可助力杭州灵伴科技突破产能瓶颈，加速产品规模化交付。随着 AI 眼镜的渗透率提升，相关收入有望成为新的增长极。感谢您的提问！

问：周董您好！贵公司 4 月 8 日发文拟回购 5 到 10 亿元股票，现在低了这么多，您公司这个月有没有准备好回购资金？大概什么时候回购？

答：投资者您好！本次股份回购的资金已准备完毕，可根据市场波动随时入市稳定股价，请关注公司后续信息披露。感谢您的提问！

问：公司回购进展如何？赴港上市计划会否受关税影响？

答：投资者您好！本次股份回购的资金已准备完毕，可根据市场波动随时入市稳定股价，请关注公司后续信息披露。本次计

划在香港上市的工作进展顺利，主要是为了扩大全球业务布局（越南、泰国、墨西哥等地），增强全球交付能力，更好地服务客户，使得我们的客户群更加多元化，满足日益增长的需求，进一步巩固公司的领先地位。募集资金主要用于折叠屏、智能汽车外观结构件的开发、智能机器人的产能配套及研究开发、AI 眼镜/XR 头显等智能穿戴设备的产能建设，以及提升垂直整合智造能力及其他一般营运资金。感谢您的提问！

问：公司产品以何种形式销往美国？当前的美国对华关税对公司有何影响？

答：投资者您好！公司 2024 年海外业务占比 58%，主要为零部件和功能模组产品，大部分交付至国内保税区，可天然规避关税风险，之后由组装厂商完成组装后出口至美国。针对海外组装厂的零部件供应，公司与海外客户交易采用离岸价或向客户收取运费交货到指定目的地，由进口方客户承担关税缴纳。得益于前瞻性的全球化布局和持续深入的多元化发展战略，公司已构筑起稳健的全球供应链体系，经全面评估，预计关税政策变化对整体经营影响非常有限。感谢您的提问！

问：公司在 2024 年筹资活动现金流净流出较大，未来是否有具体计划优化债务结构并改善现金流状况？

答：投资者您好！公司筹资活动现金流净流出主要是偿还前期债务支出，公司在综合考虑自身财务状况、经营计划基础上，通过调整债务期限、提升多元化融资渠道等加强资金管理，降低债务成本，优化债务结构。感谢您的提问！

问：年报中提到公司有部分银行存款因诉讼被冻结。请问这些诉讼的具体情况如何？公司预计何时能够解决这些诉讼并解冻相关资金？

答：投资者您好！相关诉讼是一起普通的合同纠纷，双方本

着相互理解、长期合作的态度正友好协商中，您可关注公司后续披露。感谢您的提问！

问：公司应收账款较高，是什么原因造成的，有没有相对应的解决方案？谢谢！

答：投资者您好！应收账款受销售策略、客户、行业、市场等多方面影响，公司应收账款主要是销售增长所致，在正常信用期内，处于合理水平。感谢您的提问！

问：公司人形机器人业务的营收是多少？毛利率多少？

答：投资者您好！2025 年被广泛视为人形机器人商业化量产元年，公司高度关注这一历史性机遇。自 2016 年起公司已布局智能机器人领域，自主研发的六轴机器人、AOI 视觉检测机器人等工业机器人在产线上得到大量应用，并逐步拓展至人形机器人核心部件研发。未来公司将结合市场需求及技术演进，深化与产业链伙伴的合作，推动业务与应用场景的协同发展。随着人形机器人的产能和收入扩大，或将考虑单独披露业务情况。感谢您的关注！

问：公司本期盈利水平如何？

答：投资者您好！公司 2024 年度实现营业收入 698.97 亿元，同比增长 28.27%，实现净利润 36.24 亿元，同比增长 19.94%。公司 2025 年一季度的盈利情况请关注 2025 年 4 月 18 日披露的一季度报告。感谢您的关注！

问：行业以后的发展前景怎样？

答：投资者您好！公司未来的增长引擎主要包括：1、客户与业务拓展进一步深化。依托行业知名度与技术沉淀，公司将持续拓展消费电子、新能源汽车等领域的客户资源，并在折叠屏、智能汽车玻璃、人形机器人、AI 眼镜等赛道与国内外客户不断开拓

新项目、新产品；2、供应链垂直整合持续加强。公司提供涵盖产品前端设计开发到大规模组装量产的一站式精密制造服务，形成多元化产品结构与服务能力，通过组装业务带动结构件、功能模组等业务协同增长，提升公司整体营收与利润规模；3、精益管理。持续深化玻璃、金属材料、功能模组研发合作，并重点拓展 AI 终端、智能汽车及人形机器人等新兴领域，依托材料创新与智能制造优势抢占产业升级机遇。在收入与利润快速增长的同时，严格控制费用开支，进一步降本增效。

问：公司的系统组装业务放量很快，请问原因是什么？组装业务的毛利率比较低，未来毛利率有没有提升的空间？

答：投资者您好！公司以组装业务为抓手，进一步推进全产业链垂直整合，带动公司玻璃、金属等结构件与模组的业务增长是公司的长期战略。依托在玻璃、金属、模组等关键领域的领先优势，公司近几年对组装业务进行重点推进，湘潭公司作为整机组装基地，进入了高速发展期，有效切入新客户，开发及量产智能手机、支付终端、医疗、智能家电等产品，组装效率、良率在行业达到先进水平，获得客户的高度认可。随着经营团队和技术不断成熟，新客户和新项目不断拓展，良率效率持续提升，公司的组装业务收入与盈利显著提升。2024 年度湘潭蓝思收入同比增加 97.42%，净利率为 1.61%，达到行业较高水平，并带动公司结构件、外观件、功能模组业务的增长，提升公司总体稼动率和利润水平。未来组装业务将进一步拓展市场，引入更多战略客户，规模效应逐渐扩大；也与客户持续沟通，不断提高公司零部件配套能力，导入更多上游自有零部件，在物料采购等方面优势更加明显。同时，得益于公司产线的高度自动化水平和持续精细化管理，效率和良率也在持续进步。感谢您的提问！

问：公司之后的盈利有什么增长点？

答：投资者您好！公司未来的增长引擎主要包括：1、客户与

业务拓展进一步深化。依托行业知名度与技术沉淀，公司将持续拓展消费电子、新能源汽车等领域的客户资源，并在折叠屏、智能汽车玻璃、人形机器人、AI眼镜等赛道与国内外客户不断开拓新项目、新产品；2、供应链垂直整合持续加强。公司提供涵盖产品前端设计开发到大规模组装量产的一站式精密制造服务，形成多元化产品结构与服务能力，通过组装业务带动结构件、功能模组等业务协同增长，提升公司整体营收与利润规模；3、精益管理。持续深化玻璃、金属材料、功能模组研发合作，并重点拓展 AI 终端、智能汽车及人形机器人等新兴领域，依托材料创新与智能制造优势抢占产业升级机遇。在收入与利润快速增长的同时，严格控制费用开支，进一步降本增效。

问：请问公司 2020 年 150 亿定增还有约 35 亿未使用，且 115 亿投入资金除了补充流动资金外项目资金都未产生效益，请问这样的情况下叠加贸易战的背景下且公司股价大幅下跌，是不是需要更加谨慎考虑港股上市？新的项目投入是否可以考虑向银行申请固定资产贷款？

答：投资者您好！公司前次定增募投项目全部位于湖南长沙、浏阳、湘潭，随着新项目、新产品研发、客户验证逐步推进，各募投项目均已陆续投产并产生效益，其中“长沙（二）园智能穿戴和触控功能面板建设项目”的募集资金部分已使用完毕并贡献了较好利润，智能手表、AI 眼镜、XR 头显等新品需求旺盛。随着各募投项目逐步落地，将在智能汽车、智能穿戴、智能手机等领域贡献新的增长点，同时进一步提升公司的智能制造水平。本次计划在香港上市的目的主要是为了扩大全球业务布局（越南、泰国、墨西哥等地），增强全球交付能力，更好地服务客户，使得我们的客户群更加多元化，满足日益增长的需求，进一步巩固公司的领先地位。募集资金主要用于折叠屏、智能汽车外观结构件的开发、智能机器人的产能配套及研究开发、AI 眼镜/XR 头显等智能穿戴设备的产能建设，以及提升垂直整合智造能力及其他

	一般营运资金。关于项目投入的资金安排，包括自有资金、股权融资、项目贷款在内的各种方式，具体需结合市场环境和资金成本等因素综合考虑。感谢您的提问！
附件清单	无
日期	2025年4月17日