

证券代码：300115

证券简称：长盈精密

深圳市长盈精密技术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 checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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 <u>(请文字说明其他活动内容)</u> |
| 参与单位名称 及人员姓名 | 信达澳亚 罗晨熙 瑞众保险 彭双宇 汇添富基金 谢杰 国泰基金 谢泓材 宁波乾弘久盛资产管理合伙企业 陈赛军 徐利冕 东吴基金 陈宪 PAG 严敏玉 中国融通财产保险 范成龙 博普资产 刘世昌 中信资管 李旭峰 华商基金 余懿 长江养老 刘杰 王梁 华安基金 吴运阳 华泰资产 严勖 广发基金 张毅 真滢投资 李莹 中银基金 李建 鹏华基金 周科帆 国泰海通 肖群稀 银河基金 杨琪 |

| | |
|---------------|---|
| | 博时基金 李喆 新华保险 季鹏 华富基金 邬熙哲 华夏基金 马生华 方正富邦 李朝昱 大成基金 齐炜中 |
| 时间 | 2026.02.08 16:00-17:00 |
| 地点 | 腾讯线上会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书 胡宇龙 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>首先，公司董事会秘书胡宇龙先生对公司业务近况进行了介绍：公司主营业务是消费类电子及新能源汽车精密零组件制造，已形成消费电子和新能源双支柱+人工智能的发展格局，已成为苹果、三星、宁德时代等行业龙头企业的核心供应商。</p> <p>2025 年人形机器人行业发展很快，公司作为较早对接行业海外大客户的供应商之一，人形机器人精密零组件的业务进展也比较快，全年营收约 1 亿元人民币，以海外客户为主。按照出货量来看，2025 年全年交付了约 69 万件人形机器人精密零组件，其中海外客户约占 80%。从单机价值量和量产的料号数量上来讲，公司属于核心供应商。从 2024 年一季度开始，过去的八个季度公司向海外客户供应的人形机器人精密零组件的料号数量持续增加。目前，公司供应的零件的类型主要包含超精密硬质金属传动件，非金属的塑胶、橡胶、硅胶及 PEEK 类的工程塑料件。</p> <p>问答环节：</p> <p>1、公司做的人形机器人的单机价值量（ASP）有何变化？</p> <p>回复：按目前已经量产的、有一定出货规模的主要项目来看，2025 年下半年较 2025 年上半年是有提升的，增长原因是料号</p> |

数量增加，特别是 2025 年四季度以来，除原有的超硬传动作外，PEEK 料料号、橡胶件料号还有增加。

2、当前公司的人形机器人 ASP 是否包力控关节模组的价值量？

回复：不包含，全部来自于精密零组件的业务。

3、力控环及关节模组和客户对接的情况？

回复：力控关节模组为 2025 年 11 月客户主动接洽的新业务，目前已经完成多次送样和测试，客户也来参观过产线。

4、力控方案的核心壁垒是什么？

回复：行业内现有的力控臂大多数是基于电流环的力控方案，是计算出来的力，不是测出来的力，不能形成力反馈闭环；公司的方案是带力矩传感器的力控环，可采集真实力数据，实现机器人与外界的柔顺交互。

5、力控方案包含哪些硬件？公司的核心竞争力是什么？

回复：力控环的核心硬件构成为方案设计（最核心）+ 编码器 + 电流传感器 + 力矩传感器+各类芯片，以上硬件都可以外采，力控方案的核心价值是力控算法。公司的优势是算法核心全球领先，力控算法（位置、电流、力矩、速度控制的闭环）。部分核心硬件公司实现自制，比如力矩传感器，公司自行设计力矩传感器、弹性体以及算法都是自主完成，应变片外采。

6、北美大客户的验厂及核心零部件量产进展如何？

回复：现有版本已在量产，每个月都有收入。有部分可以用模具制造的零件，已经在开发模具。

7、海外产能布局情况？

回复：在亚洲主要是越南和泰国，最大的海外自有基地在越南。

另外有两个生产基地在墨西哥，西边和东边各一个，产品分别交付到加州和德州。公司会按照客户的要求在不同的生产基地配套。

8、如何看待供应商交叉竞争？是否有竞争对手抢夺份额？

回复：从公司业务进展上看，公司料号每季度都在增加，收入每季度环比也是增加的。行业竞争是很正常的，公司充分发挥自身的精密制造能力，同时积极拓展力控方案等新产品品类，做好自己的事情即可。

9、未来机器人 ASP 降价压力如何应对？

回复：降价的基础是成本下降，降价空间来自规模效应。只要整体收入提升、盈利能力保持，价降量升是会提升公司利润。此外，力控方案等新产品可提升公司的价值量，同时也为能帮助客户降低其他硬件的精度级别，从而降低客户整体生产成本，进一步促进大规模量产。

10、AI 服务器及液冷业务布局如何？

回复：公司已通过北美及台系头部厂商认证，为 AI 品牌方提供服务器数据传输铜缆。另外，在液冷的分流器和快接头产品上，已与多家台系核心厂商开始合作，已开始量产。

11、公司与投资的宜确半导体用于民用卫星通讯有什么协同？

除此之外还有什么其他布局和进展？

回复：宜确半导体是公司参股的子公司，目前公司持股比例是 14.71%。公司投资宜确半导体多年，其主营业务是相控阵芯片，一个阵面单元达到 1000~4000 个通道，应用场景为卫星通讯、

| | |
|----------|--|
| | <p>低空雷达、无人机控制及反制。目前在订单端已接到国内低空通讯下游客户订单。如果其业务订单规模增加，可以由公司负责模组端组装，由宜确半导体提供芯片。另外，公司本身为亚马逊卫星公司 Amazon Leo 地面接收装置提供零件。公司也在拓展此领域的其他客户。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p> |
| 附件清单(如有) | |
| 日期 | 2026. 02. 08 |