

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：2026-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参加公司 2025 年年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2026 年 04 月 27 日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 陈奇星 总经理 陈小硕 财务总监 朱守力 董事会秘书 胡宇龙 独立董事 孙进山
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.股价一直跌，董事长们有没有什么作为来维持股价，还一直在减持。</p> <p>回复：公司管理层始终高度重视全体股东利益，对股价表现保持密切关注。二级市场股价受宏观经济形势、行业周期、市场情绪等多重因素综合影响，公司将持续聚焦主业，努力提升经营业绩，并通过规范信息披露、加强投资者沟通等方式积极传递公司价值。根据公司 2026 年 4 月 10 日发布的《关于董事、高级管理人员减持期间届满暨减持情况的公告》，在减持计划期间内，副董事长陈小硕先生减持 129,000 股（占总股本 0.0095%），董事朱守力先生减持 100,000 股（占总股本 0.0073%），而钟发志先生、来旭春先</p>

生、胡宇龙先生未实施减持。上述减持股份均来自于 2014 年授予的股票期权，减持时间严格遵守预披露公告中的减持计划（2026 年 1 月 12 日至 4 月 11 日），减持价格按市场价格执行。

2.股价从 25 年 12 月就一路跌到现在，如果也看好公司的发展，公司没有考虑增持股票来稳定股价吗？为什么一直无作为，无视中小股东的利益。

回复:尊敬的投资者您好，公司管理层始终高度重视全体股东利益，对股价表现保持密切关注。二级市场股价受宏观经济形势、行业周期、市场情绪等多重因素综合影响，公司将持续聚焦主业，努力提升经营业绩，并通过规范信息披露、加强投资者沟通等方式积极传递公司价值。关于股东增持事项，公司将严格遵循相关法律法规及公司章程的规定，若有相关计划将及时履行信息披露义务。感谢您对公司的关注。

3.从去年 12 月初一直看好贵公司的发展，到现在也是一直持有贵公司股票，贵公司发展与战略部署的利好也是一直不断，为什么股价一直这样跌，内心非常难受。

回复:尊敬的投资者您好，公司理解您对股价表现的关切。二级市场股价受政策环境、市场环境、投资者风险偏好等多重因素影响，公司生产经营一切正常。2026 年一季度报告显示，公司实现营业收入 51.31 亿元，同比增长 16.74%；归属于母公司所有者的净利润 1.25 亿元。公司管理层始终高度重视全体股东利益，将持续聚焦主业，努力提升业绩和公司质量，力争为投资者创造更好回报。感谢您对公司的长期支持与信任，我们会继续通过法定渠道及时披露经营动态。

4.陈董您好，首先情分析一下特斯来机器人量产计划一再推迟对公司业绩的影响；其次请介绍一下公司与 Figure AI 现阶段的合

作情况；最后可否对今年业绩做一个区间预测？

回复:您好，目前机器人业务占公司营收比重和利润比重都还很小。公司作为精密零组件供应商，始终与客户保持紧密沟通，并根据客户需求动态调整产能规划。公司在人形机器人领域已形成多元化客户布局，2025年海外客户出货占比达80%，业务营收达1亿元。2026年业绩预测方面，公司将继续深化"双支柱+人工智能"战略：消费电子业务受益于AI硬件迭代，新能源业务五大基地产能释放，人形机器人领域已具备从零件到整机的全方位能力（见董事会工作报告）。具体财务数据请以公司后续披露的定期报告为准。感谢关注。

5.陈总您好，首先请您分析一下特斯来机器人量产计划一再推迟对公司业绩的影响；其次请介绍一下公司与 Figure AI 现阶段的合作情况；最后可否对今年业绩做一个区间预测？

回复:尊敬的投资者您好，公司作为精密零组件供应商，始终与客户保持紧密沟通，并根据客户需求动态调整产能规划。目前公司在人形机器人领域已形成多元化客户布局，2025年海外客户出货占比达80%，业务营收达1亿元。但是与特定客户，包括特斯拉和Figure AI的合作，具体商业细节受保密协议约束不便披露。2026年业绩预测方面，公司将继续深化"双支柱+人工智能"战略：消费电子业务受益于AI硬件迭代，新能源业务五大基地产能释放，人形机器人领域已具备从零件到整机的全方位能力（见董事会工作报告）。具体财务数据请以公司后续披露的定期报告为准。感谢您对公司的关注。

6.陈总您好，综合来看，公司在人形机器人领域与海外优秀公司合作较为密切，那么公司与特斯来、Figure AI 等海外公司的合作经验，将在何时转化为国内市场的竞争力？还是公司认为国内市场距离大规模量产的时间比特斯拉的计划还要延后？

回复:尊敬的投资者您好,公司除了与海外人形机器人优秀企业展开合作外,同时也与国内多家人形机器人头部品牌建立紧密合作。国内国外的头部企业发展各有特色,具身智能行业尚处起步阶段,各个客户针对应用场景的本体硬件设计均大不相同。公司针对金属、塑胶、硅橡胶等不同材料应用,储备了完善的各种工艺的零部件解决方案,全面配合国内外各大客户的产品方向和硬件需求。目前国内外人形机器人业务进展符合预期,公司将持续跟进市场需求动态,严格遵循信息披露准则披露重大进展。感谢您对公司的关注。

7.公司提及已为北美头部人形机器人客户供应超过 400 个料号,并已成为其核心供应商。考虑到人形机器人量产在即,市场非常关心公司作为核心供应商的“核心”二字究竟体现在何处? 具体来说: 1. 价值量与排他性: 公司供应的 400 多个料号中,是否包含了如行星滚柱丝杠、空心杯电机等决定机器人性能与成本的核心高价值部件? 在这些关键部件上,公司是否具备技术或产能上的排他性优势,还是面临着激烈的同质化竞争? 2. 量产节奏与产能匹配: 面对客户未来可能达到的百万台级量产规划,公司位于深圳的机器人产业园 6 万平米厂房及相关产能布局,是否已经能够完全匹配客户的爬坡节奏? 在供应链中,公司是作为一级供应商(Tier 1)直接供货,还是通过其他模组厂商间接供货? 这直接关系到公司在产业链中的话语权和利润率水平。 3. 盈利前景与投入回报: 当前,公司因新业务投入导致利润短期承压,投资者普遍表示理解。但市场更关心的是,这种高强度的投入何时能转化为实实在在的利润释放? 公司能否给出人形机器人业务在未来 1-2 年内,对于公司整体毛利率和净利率改善的明确指引? 我们希望管理层能就以上问题给予更深入的解答,以帮助投资者判断公司当前的股价是

回复:尊敬的投资者您好,针对您提出的问题,公司回复如下:1. 公

司至目前累计供应人形机器人料号已超过 1000 个，覆盖了人形机器人核心零部件，包括灵巧手传动件、大尺寸传动件、结构件等高精度部件。其中部分产品（如超精密传动件）的加工精度远超消费电子标准，技术壁垒显著。公司通过材料创新（如钛合金、高硬度不锈钢、高强度工程塑料等）和工艺整合（五轴 CNC、3D 打印、压铸、MIM 等），在部分关键部件上已形成差异化优势。目前与客户合作以联合研发模式为主，具备一定技术排他性，但行业尚处早期，公司将持续强化研发投入以保持领先地位。

2. 深圳机器人产业园 6 万平米厂房已投入使用，可满足现阶段客户需求。公司作为一级供应商（Tier 1）直接供货，并已规划产能满足客户交付需求。

3. 人形机器人业务当前毛利率高于公司平均水平，但因研发及产能前置投入，净利率尚未充分体现。根据现有订单及客户预测，2026 年该业务营收占比有望继续大比例提升，规模效应将带动毛利率进一步优化，预计 2026 年该业务对公司盈利产生正向贡献，具体财务指引请关注后续定期报告。感谢您对公司的专业关注与建议。我们将持续通过法定信息披露渠道更新业务进展。

8.尊敬的董事长总经理你们好！想问一下

1. 价值量与排他性：公司供应的 400 多个料号是否在核心高价值这些关键部件上？公司是否具备技术或产能上的排他性优势，还是面临着激烈的同质化竞争？

2. 量产节奏与产能匹配：面对客户未来可能达到的百万台级量产规划，公司位于深圳的机器人产业园 6 万平米厂房及相关产能布局，是否已经能够完全匹配客户的爬坡节奏？在供应链中，公司是作为一级供应商（Tier 1）直接供货，还是通过其他模组厂商间接供货？这直接关系到公司在产业链中的话语权和利润率水平。

3. 盈利前景与投入回报：当前，公司因新业务投入导致利润短期承压，投资者普遍表示理解。但市场更关心的是，这种高强度的投入何时能转化为实实在在的利润释放？公司能否给出人

形机器人业务在未来 1-2 年内，对于公司整体毛利率和净利率改善的明确指引？我们希望管理层能就以上问题给予更深入的解答，以帮助投资者判断公司当前的股价是否已经充分反映了其在新业务上的巨大潜力和投入价值，谢谢！

回复:尊敬的投资者您好，针对您提出的问题，公司回复如下：

1. 公司至目前累计供应人形机器人料号已超过 1000 个，覆盖了人形机器人核心零部件，包括灵巧手传动件、大尺寸传动件、结构件等高精度部件。其中部分产品（如超精密传动件）的加工精度远超消费电子标准，技术壁垒显著。公司通过材料创新（如钛合金、高硬度不锈钢、高强度工程塑料等）和工艺整合（五轴 CNC、3D 打印、压铸、MIM 等），在部分关键部件上已形成差异化优势。目前与客户合作以联合研发模式为主，具备一定技术排他性，但行业尚处早期，公司将持续强化研发投入以保持领先地位。2. 深圳机器人产业园 6 万平米厂房已投入使用，可满足现阶段客户需求。公司作为一级供应商（Tier 1）直接供货，并已规划产能满足客户交付需求。3. 人形机器人业务当前毛利率高于公司平均水平，但因研发及产能前置投入，净利率尚未充分体现。根据现有订单及客户预测，2026 年该业务营收占比有望继续大比例提升，规模效应将带动毛利率进一步优化，预计 2026 年该业务对公司盈利产生正向贡献，具体财务指引请关注后续定期报告。感谢您对公司的专业关注与建议。我们将持续通过法定信息披露渠道更新业务进展。

9.您好，马斯克上周公布了人形机器人的手部设计专利，并表示该方案已经被弃用。长盈为特斯拉人形机器人提供的核心部件包括灵巧手传动件，上述设计方案的弃用，是否会改变公司的供应商地位？如果新的设计方案仍然由公司供应核心部件，会导致公司研发费用意外的高增长吗？

回复:您好，公司与特定客户的研发细节受保密协议约束不便披

露。公司目前持续与客户保持研发更新。

10.结合一季度经营情况，公司消费电子、新能源结构件各业务板块运行平稳，请问今年各主业订单能见度及下游需求复苏节奏怎么看待？

回复:尊敬的投资者您好。2025年，公司消费电子业务实现营业收入117.73亿元。公司紧抓AI硬件迭代机遇，持续开发应用于基于AI技术的笔记本电脑和可穿戴产品的关键零部件，特别是符合重量轻、强度高要求的金属及非金属结构件的开发，取得较大突破。海内外客户均有重点项目成功量产，且新项目持续导入。随着AI技术普及和“国补”政策延续，叠加折叠屏等创新需求释放，预计消费电子将保持稳健趋势。新能源业务方面，公司配合国内及国外新能源电池客户开发了多种新型材料电芯结构件的项目，多个新项目的定点落地工作稳步推进，以及宁德、溧阳、宜宾、自贡、东莞五大新能源基地产能持续释放，规模效应逐步显现，将随全球能源转型深化保持高景气。人形机器人业务发展态势良好，与北美，欧洲，国内的头部人形机器人客户合作关系日趋紧密。根据现有订单及客户预测，2026年该业务营收占比有望继续大比例提升，规模效应将带动毛利率进一步优化，预计2026年该业务对公司盈利产生正向贡献，具体情况请关注后续定期报告。

11.立足一季度良好开局，叠加AI、新能源、机器人行业长期成长机遇，管理层对2026年整体经营发展及中长期成长有怎样的展望？

回复:尊敬的投资者您好，基于公司2025年年度报告及董事会工作报告，管理层对2026年及中长期发展展望如下：1. 深化“双支柱+人工智能”战略：持续巩固消费电子精密制造优势，把握AI驱动的智能终端换机周期机遇，重点开发AI笔记本电脑、可穿戴设备轻量化结构件；加速新能源业务扩张，聚焦储能系统及

新型电池结构件，全球五大基地产能持续释放；前瞻布局具身智能领域，推进人形机器人核心零部件（如执行器、传感器）及 AI 数据中心硬件研发，已具备从零件到整机组装的全链条能力。2. 全球化布局强化抗风险能力：国内燕罗总部基地、盐城基地建设稳步推进，海外匈牙利工厂启动建设，墨西哥/越南工厂量产爬坡，形成覆盖中、欧、美、东南亚的交付网络，增强供应链韧性以应对贸易环境波动。

中长期成长机遇：

AI 与新兴科技：紧抓“人工智能+”行动政策红利，拓展商业卫星通信结构件等前沿领域，2025 年已跻身中国电子元件百强及广东创新企业百强。

新能源转型：配合全球电动化趋势，开发高能量密度电池组件，深化与头部客户战略合作。

机器人产业化：依托多材料工艺技术（如钛合金、3D 打印），为国内外人形机器人客户提供核心部件，培育新增长极。

风险应对措施：针对宏观经济波动、汇率风险及客户集中度问题，公司将通过多元化市场开拓、套期保值及客户结构优化等措施积极应对，同时加强海外人才梯队建设以支撑国际化战略。感谢您对公司的关注。

12.公司不断完善新兴产业布局，除机器人与算力硬件外，在储能、车载精密件等赛道是否会加大拓展力度？

回复:尊敬的投资者您好，公司在新能源领域已形成明确战略布局，包括在储能方向持续发力。公司正着力扩大新能源业务规模，重点发展储能系统以把握全球能源结构转型机遇，同时配合国内外新能源电池客户开发了多种型号的电芯结构件项目，五大新能源基地（宁德、溧阳、宜宾、自贡、东莞）产能持续释放，规模效应逐步显现。

13.海外业务占比稳步提升，阶段性汇率波动带来一定财务影响，请问公司是否已有常态化对冲方式，平稳化解外币波动带来的经营压力？

回复:尊敬的投资者您好，公司已建立完善的外汇衍生品交易业务机制以应对汇率波动风险。根据 2026 年 4 月 18 日发布的《关于开展外汇衍生品交易业务的可行性分析报告》，公司主要采取以下常态化对冲措施：1. 严格以进出口业务外汇收支预测金额为基础开展衍生品交易，禁止投机行为，确保交易规模与实际业务需求匹配；2. 通过加强汇率研究、实时跟踪国际市场变化，动态调整经营策略，并建立外汇风险敞口控制体系；3. 外汇套期保值的金额和时间均与外币货款回笼情况挂钩，同时强化应收账款管理以防范延期交割风险；4. 审慎审查银行合约条款，执行严格的法律风险审查制度，并选择信用良好的合作银行降低履约风险。感谢您对公司的关注。

14.一季度公司整体订单需求回暖明显，请问管理层如何看待上半年下游消费电子、算力、新能源行业的景气度持续性？

回复:公司今年的收入增长将主要来自于新能源、具身智能和 AI 相关等新兴业务。公司将持续深化"消费电子+新能源+人工智能"的战略布局，通过全球化生产基地网络和多元化产品矩阵应对市场波动。具体经营数据请以公司定期报告为准。

15.过去一年行业竞争加剧，公司在客户结构优化、核心供应链绑定方面有哪些实质性进展，进一步稳固市场份额？

回复:尊敬的投资者您好，公司在 2025 年持续推进大客户战略，深化与消费电子及新能源行业头部品牌的合作，并积极拓展具身智能与新兴科技硬件业务。具体进展包括：1. 客户结构优化：通过紧抓 AI 硬件迭代机遇，公司在 AI PC、AI 手机及可穿戴设备领域取得突破，海内外客户重点项目成功量产，新项目持续导入。

	<p>新能源业务方面，公司配合国内外电池客户开发新型材料电芯结构件，多个新项目定点落地，五大新能源基地产能释放显著提升规模效应。2. 供应链绑定：国内深圳总部燕罗基地、科伦特苏州基地等建成投产，海外匈牙利基地启动建设，墨西哥工厂实现量产，越南产能爬坡，形成覆盖中、欧、美、东南亚的全球生产网络，增强供应链抗风险能力。公司通过上述措施有效应对行业竞争，2025 年营收同比增长 11.13%至 188.19 亿元，2026 年 Q1 营收同比增长 16.7%至 51.31 亿。未来将持续动态调整产品与客户结构，优化市场份额。感谢您对公司的关注。</p>
附件清单(如有)	
日期	2026.04.27