

证券代码：688210

证券简称：统联精密

深圳市泛海统联精密制造股份有限公司

投资者关系活动记录汇总表

(2025年3月12日)

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中邮证券有限责任公司 吴文吉、翟一梦
会议时间	2025年3月12日
会议地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 黄蓉芳 证券事务代表 唐磊 证券事务专员 吕一波
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司介绍</p> <p>公司专业从事高精度、高密度、形状复杂、外观精美的精密零部件的研发、设计、生产及销售，致力于成为世界领先的MIM产品制造商和多样化精密零部件综合解决方案提供商。自成立以来，公司聚焦金属材料的应用，不断围绕能力边界进行技术延伸和业务拓展。目前，公司MIM、CNC、激光加工、线切割等精密制造工艺的研发及制造能力均已经获得了国内外一流客户的认可。</p> <p>公司产品主要应用于平板电脑、笔记本电脑、台式电脑、智能触控电容笔、折叠屏手机、智能穿戴设备、航拍无人机、运动相机等新型消费电子领域，服务的客户包括苹果、荣耀、亚马逊、安克创新等国内外知名消费电子品牌及其EMS厂商。此外，公司也在持续布局非消费电子领域业务，如医疗器械及</p>

汽车电子等。

二、相关问题解答

问题一：公司折叠屏客户主要有哪些？有拓展其他客户吗？

答：公司看好折叠屏手机的市场潜力和业务机会，目前已与部分头部企业建立良好的合作关系，同时，公司也一直与国内外优秀的折叠机品牌终端客户保持业务联系，以期拓展更多的折叠屏铰链相关的业务机会。

问题二：公司折叠屏铰链业务毛利率是多少？是用什么工艺做的？

答：公司目前主要参与了折叠屏手机铰链 MIM 零部件的供应，相关业务的毛利率水平与公司原有 MIM 业务的毛利率水平相差不是很大而且差距在逐步缩小。这两年，公司 MIM 业务增加了铰链相关零部件业务后，整体毛利率也依然保持在同行业平均水平以上。

问题三：公司目前的主要客户有哪些？各客户的收入占比情况是怎么的？

答：公司服务的终端客户主要包括苹果、亚马逊、荣耀、安克创新等国内外优秀品牌客户。目前，公司的收入 70% 以上都是来自于北美客户。

问题四：公司非 MIM 加工工艺都有哪些？毛利率水平怎么样？

答：公司非 MIM 工艺主要有 CNC、激光加工、线切割、精密注塑等。从 2022 年、2023 年年报上的数据上，能看到公司非 MIM 精密零部件的业务毛利率也基本保持在同行业平均毛利率水平以上。

问题五：如果大客户推出折叠屏手机，公司会有相关的业务机会吗？

答：公司一直以来都密切关注消费电子领域的前沿动态，特别是头部企业产品走向。公司凭借在 MIM 精密零部件行业长期积累的技术与经验，已经提前针对折叠屏手机相关业务机会进行了技术储备与业务布局，具备相关的技术储备与量产经验。折叠屏产品目前是 MIM 行业比较大的增量市场，公司持续看好并密切关注，积极拓展相关的业务机会。

问题六：公司的客户拓展路径是怎么样的？

答：公司一直以来都以“服务大客户、做深做透大客户”作为业务拓展的原则。公司通过输出高效、全方位的技术解决方案与客户建立、并不断深化合作关系，提升渗透率。国内外优秀的创新型的终端品牌厂商都是我们的目标客户。

问题七：与 MIM 工艺相对比，3D 打印的优势是什么？

答：与 MIM 相比，3D 打印技术设计自由度更高，适合中空、镂空等更复杂的结构设计，而且可适用外观要求高的产品。MIM 批量化生产的综合性价比优势更高，但是产品结构受限于模具设计及制造水平，并且实现高光的外观效果有一定挑战。

问题八：公司越南工厂主要是给哪些客户准备的？布局的产能主要是 MIM 产能还是非 MIM 产能？

答：公司越南工厂主要是为了满足海外客户日益增长的业务需求，新老客户都有。我们会根据客户的具体的业务需求，推进产能布局的工作，目前来看，既有 MIM 的，也有非 MIM 的，非 MIM 的业务节奏暂时来看会更快一些。

	<p>问题九：公司产品形态还会拓展什么？</p> <p>答：应用领域多元化是公司战略发展目标之一。因此，公司在消费电子领域，也在持续拓展新型消费电子终端产品的业务，如折叠屏手机、智能眼镜等。同时，在汽车电子及医疗器械等领域，公司也在持续地做业务布局，如技术储备、资质认证等。未来，随着应用领域的不断拓展，公司产品形态也会越来越丰富。</p> <p>问题十：公司面对客户降价怎么降低成本？</p> <p>答：行业内客户季度降价的需求一直都有，我们不会被动地等待客户降价，而是主动出击，通过工艺创新，具体来说，包括工艺制程和设备迭代的不断优化和升级，从而持续提升效率和良率，保持公司的稳定盈利能力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025年3月12日