

证券代码：920821

证券简称：则成电子

公告编号：2025-118

## 深圳市则成电子股份有限公司

### 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（线上会议）

#### 二、投资者关系活动情况

活动时间：2025 年 10 月 27 日至 2025 年 10 月 28 日

活动地点：线上调研

参会单位及人员：西部证券、平安基金、珞容投资、新华基金、金信基金、景顺长城基金、尚正基金、东证融汇资管、富国基金、民生通惠、国新国证基金、光证资管、长江资管、创金合信、正御私募基金、国联民生证券、华鑫证券、兴业证券、东北证券、长江证券、珞洲资本、国泰海通、西部利得基金、山西证券、淳厚基金、晨鸣资管

上市公司接待人员：公司董事会秘书刘旭南先生

### 三、 投资者关系活动主要内容

公司董事会秘书刘旭南先生首先向参会人员介绍了公司 2025 年三季度业绩的基本情况，然后进行问答交流环节，本次投资者关系活动的主要问题及公司对问题的回复概要如下：

**问题 1：公司三季度营收及毛利率水平同比下滑，请问主要原因是什么？**

**公司回答：**营收方面，主要受国际贸易形势扰动影响，公司境外客户供应链战略进行了调整，从而导致公司相应订单交付低于预期，其中消费电子类订单下降幅度较大；毛利率方面，由于公司境外业务毛利率明显高于境内，公司毛利率下降主要受三季度海外客户订单交付放缓影响。目前相关海外订单已开始有序恢复，预计四季度业绩将有所好转。

**问题 2：未来公司将有什么举措来应对境外客户的诉求？**

**公司回答：**公司今年以来一直着手优化海外的供应链体系，同时推进东南亚产能布局，迎合客户供应链全球化诉求，从而打消客户对供应链稳定性的顾虑。公司已决定通过香港的全资子公司则成控股，在越南和泰国分别布局，以推进公司在东盟地区产能和供应链能力的建设，目前孙公司的工商注册和投资准入正在有序进行中，详细情况请留意后续的公司公告。

**问题 3：AI 眼镜业务有什么最新进展？是否有其它客户的开发计划？**

**公司回答：**目前 AI 眼镜业务已实现落地并量产的客户是雷鸟创新，相关订单收入绝大部分由其贡献。公司现已与国内两大 ODM 厂商接洽，其中一家已获得供应商代码，另一家还在审厂进程中。新客户的量产订单有望在四季度末或明年年初逐步导入。公司目前主要做国内市场 ODM 和大型 AI 眼镜品牌商的市场开拓，配套海外 AI 眼镜供应链的客户和合作伙伴的开发计划也将同步进行，详细情况请留意后续的公司公告。

**问题 4：惠州公司未来 SIP 技术逐渐成熟后，会否助力公司在 AI 眼镜业务的市场开拓？未来对该业务占比有何预期？**

**公司回答：**消费电子市场轻薄化和高度集成化是两大趋势，尤其对重量敏感

的 AI 眼镜产品，SIP 电子装联能力能为终端产品赋能。公司希望通过 FPC 产品与 SMT/SIP 能力形成 1+1>2 的体验，不会简单区分 FPC 和电子装联的业务占比，而是通过两种能力的结合增强客户粘性。

**问题 5：光模块业务目前的最新进展？2025 年光模块业务目标是什么？**

**公司回答：**今年年内 PCB 业务实现量产突破的可能性偏小，但公司已重点在光模块 SMT 业务布局发力，包括在武汉设立惠州则成分公司以就近服务大客户，目前已拿到 1 家光模块客户的供应商代码，四季度末有望完成小批量订单验证，力争实现光模块业务量产零的突破，公司希望 SMT 组装业务成熟后，能为后续 PCB 产品的导入提供便利，详细情况请留意后续的公司公告。

**问题 6：请介绍 CCS 产品的基本情况**

**公司回答：**公司实现量产的 CCS 产品主要通过第一大客户 FCT 导入 Rimac，Rimac 是为欧洲高性能车厂提供电气化动力系统专业解决方案的企业，目前 Rimac 在手订单为千万级水平。

**问题 7：公司如何看待医疗电子领域的市场前景？医疗电子产品毛利率高是什么原因？**

**公司回答：**我们判断未来十年中国医疗电子领域市场规模有望呈爆发性增长，公司将夯实差异化优势拓展优质客户；医疗产品毛利率高因医疗产品项目导入周期长（一般 18-24 个月，甚至更长），但终端产品毛利率高，因此可以给零部件更高的毛利空间，而且终端客户对产品稳定性及品质的要求远大于对价格的敏感性。

**问题 8：医疗电子业务的长期规划是什么？**

**公司回答：**公司将医疗产品视作重要类别，未来将继续强化高度定制化的 FPC 制造、工程及制程能力，结合现有 FPC 的 SMT 能力，并逐步导入 SIP 能力，拓展医疗窥镜类、导管类等体内操作器械领域，成为公司医疗类产品的新的增长点，目前已有医疗窥镜类终端客户的研发类或样品类订单。

**问题 9：智能门锁业务的最新进展及情况如何？**

**公司回答：**智能门锁业务属于公司原有业务的特定客户领域，目前仅服务 Janus 一家客户，该客户已成为公司的前五大客户。三季度公司业绩不如预期与该客户的战略调整相关，因其为美国公司，故三季度采取战略性防御，降低了订单交付量需求，公司希望通过全球化供应链布局降低其对供应链风险的疑虑。但该业务是成品类项目，对供应链综合能力考验较高，目前除中国内地外，其它地区难以满足其对最优成本的供应链全链条服务需求，公司也在通过积极布局东南亚产能打消客户疑虑。从长期看，公司与客户是利益共同体，客户在衡量成本、供应链及品质稳定性等因素后，对公司的粘性应该会越来越强，且四季度该客户订单已逐步恢复。

**问题 10：泰国和越南的布局计划和进展如何？东南亚产能布局的整体思路是什么？**

**公司回答：**公司将在越南和泰国通过香港子公司设立直接投资孙公司；早期供应链的布局主要通过在当地寻找合作伙伴，实现产能过渡，未来公司将在东南亚直接布局产能，以更好的服务现有大客户，并把握东南亚地区电子制造市场的新机遇，努力争取新的大客户订单。

**问题 11：供应链管理有什么优化措施？**

**公司回答：**为应对成本压力（如 CCS 客户成本优化诉求、智能门锁项目原材料采购挑战），公司在组织架构上优化，成立供应链管理中心，以提高原材料采购议价能力、物流综合服务能力及库存管理能力，助力公司降本增效。

**问题 12：目前公司前五大客户的占比情况及后续客户占比规划是什么？**

**公司回答：**按前三季度累计数据，前五大客户的排名及占比与半年报披露情况相差不大，境内客户（如雷鸟）三季度占比相应提升，主要因境外客户受周期及国际形势扰动出现非正常季节性波动。公司未来将坚持大客户策略，逐步降低对单一大客户的依赖，新开发客户将以直接合作的大客户为主，如 Janus、雷鸟

等，减少通过第三方合作的模式，直接与客户面对面开展业务并自主进行日常业务交流。公司认为大客户能带来大订单，有利于运营优化和成本管控，实现组织经营高效，此战略方向未发生偏移。新大客户导入周期及服务模式重构需要一定时间，最近几个报告期业绩及利润扰动与公司战略转变相关，预计未来 1-2 年将有新的大客户进入前五大客户列表，为公司带来良好业绩，业绩成长空间可期。

**问题 13：公司对于产业链延展性布局有什么具体想法？**

**公司回答：**公司会积极观察行业机会，但现阶段更聚焦于现有战略看好的产品线及市场方向，且公司将优先确保业绩和现金流稳定，再考虑资本运作等业务层面外的增长手段。

深圳市则成电子股份有限公司

董事会

2025 年 10 月 29 日