

证券代码：301567

证券简称：贝隆精密

贝隆精密科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-004

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	投资者网上提问
时间	2024年10月29日 15:00-17:00
地点	公司通过价值在线（www.ir-online.cn）、全景网“投资者关系互动平台”（https://ir.p5w.net）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 杨炯 董事会秘书、副总经理 吴磊 财务总监、副总经理 魏兴娜 独立董事 陈勇
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者在价值在线（www.ir-online.cn）提出的问题及公司回复情况：</p> <p>1、公司的未来展望和新规划如何？谢谢！</p> <p>答：感谢您的关注，近年来，潜望式马达的渗透率开始提升，对相关IM结构件的精度、复杂度都提出了更高的要求，公司产品定位在高难度高附加值的精密小件产品，潜望式马达的渗透给公司业务带来新的发展机会。</p> <p>2024年是公司产品结构升级的关键一年，公司积极开展VCM马达精密结构件、IMMT等新产品、新工艺的研发。推动公司产品线从镜头组件、摄像模组组件，拓展至新领域——智</p>

能手机马达组件；产品结构从精密结构件延伸至精密复合组件的升级转变。

2、请问杨总，公司三季度营业收入同比下降 10.91%的主要原因是什么？四季度展望谢谢！

答：感谢您的关注。公司三季度营业收入同比下降 10.91%的主要原因是部分产品实施降价策略导致。当前公司经营形势正常，产品交付和新品开发有序开展，各级干部员工将围绕高质量发展发展的目标，全力以赴做好全年工作。2024 年全年业绩将通过巨潮资讯网公开披露。

3、公司为新业务 VCM 马达精密结构件的量产持续投入人力及设备，目前进展如何？

答：感谢您的关注。基于公司的聚焦大客户战略，我们进入一个新的客户，就力争做到该客户的头部供应商。1-9 月份，公司新开发 3 家 VCM 马达行业的优质客户，在研发或开发阶段的 VCM 马达相关项目超过 50 个。

报告期内，公司为 TDK 集团提供的应用于某知名品牌的 VCM 马达精密结构件已实现量产。同三星电机和新开发的新思考等 VCM 行业客户的部分产品进入开发的后期阶段，预计在第四季度或明年上半年逐步导入量产。

报告期内，公司顺应电子产品集成化、小型化的趋势，在 VCM 马达 IM 件上进行工艺延伸，加大对 IMMT（嵌件成型及其贴装）工艺的研究开发，协同客户推进该技术在 VCM 马达产品领域的应用，已实现 IM 件单/双面多部件全自动化贴附试产，并获得客户认可，部分项目预计在第四季度逐步导入量产。

4、新厂房转固是公司资产结构的重要变化，希望了解这一变化对公司成本和费用的具体影响

答：感谢您的关注！新厂房转固在一段时间内会影响公司的业绩，会增加产品生产成本、管理费用以及营业税金，使得毛利率、净利率同比有所下降。随着新厂房使用效率的提升，将逐步消化新厂房转固对业绩的影响。

5、公司的研发费用、销售费用、管理费用都同比增加，主要投入哪些业务？主要原因？

答：感谢您的关注！当前公司经营形势正常，产品交付和新品开发有序开展，今年主要增加了 VCM 马达精密结构件及 IMMT 工艺的投入。

6、领导好，公司应收账款较期初有所减少，是否意味着收款能力有所提升？

答：感谢您的关注！公司聚焦优质大客户，报告期内对主要客户信用政策未发生变化。公司应收账款较期初有所减少，主要受销售收入季节性影响，及去年下半年新客户量产增加应收账款的影响。

7、首次公开发行股票对公司财务状况的具体影响是什么？

答：感谢您的关注！首次公开发行股票对公司资产负债结构、每股收益等财务指标影响较大，具体详见公司披露的定期报告。

8、请展望一下公司未来几个季度的业绩趋势

答：感谢您的关注。公司会努力做好经营管理，力争用更好的业绩回报投资者。

9、贵司归属于上市公司股东的净利润同比下降 58.77%，请分析主要原因。毛利率较去年同期下降了 6.07 个百分点，请问主要影响因素？及应对措施。

答：感谢您的关注！公司 2024 年前三季度公司营业收入比上年同期增加，毛利率较去年下降的主要影响因素为公司对部分老产品实施阶价策略、为新业务 VCM 马达精密结构件的持续投入人力及设备等资源、新厂房转固使得折旧摊销增加。此外，新厂房转固使得折旧摊销及税金的增加、引进管理咨询机构、增加对新产品的研发投入、引进人才等因素对净利率产生了影响。公司积极开发新客户、新业务，通过精益管理措施提升效率、降低成本。

10、IMMT 工艺的研发投入和研发成果如何？对公司整体业务有何影响？

答：感谢您的关注。报告期内，公司顺应电子产品集成化、小型化的趋势，在 VCM 马达 IM 件上进行工艺延伸，加大对 IMMT（嵌件成型及其贴装）工艺的研究开发，协同客户推进该技术在 VCM 马达产品领域的应用，已实现 IM 件单/双面多部件全自动化贴附试产，并获得客户认可，部分项目预计在第四季度逐步导入量产。我们预计该等产品的导入量产会促进公司从精密结构件向精密复合组件的产品升级。

11、智慧安居领域的销售收入在三季度实现了怎样的增长？请问领导未来在该领域的市场布局和计划是什么？

答：感谢您的关注。公司在智慧安居领域主要产品为安防透明球罩，在该领域公司积极进行工艺优化，提升产品良率，并响应客户需求，扩充产能，提高市场占有率。

12、三季度末，公司的货币资金较期初大幅增加，主要原因是什么？这些资金将如何运用？

答：感谢您的关注！三季度末公司货币资金较期初增加主要系公司首次公开发行股票所致。公司将严格按照募集资金管理办法进行管理。

13、利润下滑这么多，未来前景怎么样？预计明年一季报有提升吗？能提升多少？

答：感谢您的关注。公司会努力做好经营管理，力争用更好的业绩回报投资者。

14、现在的业绩能支持这样的股价吗？

答：感谢您的关注。公司股价受宏观经济环境、市场情绪、行业动态和经营业绩等多方面影响。公司坚信高质量发展是股价最好的支撑力，面对当前市场环境，公司积极进行内部经营质量的提升，加大研发力度，加速产品结构向高附加值延伸，用最好的产品服务优质的客户，巩固并提升企业的竞争能力。

投资者在全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）提出的问题及公司回复情况：

1、VCM 马达相关 IM 精密结构件什么时候实现量产和 IMMT 工艺已经实现应用吗？

答：感谢您的关注。报告期内，公司为 TDK 集团提供的应用于某知名品牌的 VCM 马达精密结构件已实现量产。同三星电机和新开发的新思考等 VCM 行业客户的部分产品进入开发的后期阶段，预计在第四季度或明年上半年逐步导入量产。

报告期内，公司顺应电子产品集成化、小型化的趋势，在 VCM 马达 IM 件上进行工艺延伸，加大对 IMMT（嵌件成型及其贴装）工艺的研究开发，协同客户推进该技术在 VCM 马达产品领域的应用，已实现 IM 件单/双面多部件全自动化贴附试产，并获得客户认可，部分项目预计在第四季度逐步导入量产。

2、你好！为什么公司一上市业绩就连续两个季度同比下降那么多，公司的马达是不是 4 季度开始有量产，对全年业绩有没有起到同比不下降的作用，谢谢！

答：感谢您的关注！2024 年是公司产品结构升级的关键一年，公司积极开展 VCM 马达精密结构件、IMMT 等新产品、新工艺的研发。公司产品线从镜头组件、摄像模组组件，拓展至新领域——智能手机马达组件；产品结构从精密结构件延伸至精密复合组件。

上述部分新产品预计在第四季度或明年上半年逐步导入量产并开始爬坡。预计随着该等产品的应用，规模效应和技术附加值叠加作用，公司盈利能力将有所改善。

3、请问公司第三季度的 vcm 马达精密结构件的收入有多少

答：感谢您的关注！VCM 马达精密结构件订单情况正常，请关注年度报告相关情况。

4、您认为公司目前的结构在哪些方面需要进一步发展？

答：感谢您的关注。产品方面需要继续完成、深化从精密结构件到精密复合组件的升级。技术方面持续打磨在精密模具、精密制造工艺、自动化领域的技术沉淀。客户方面始终坚持成为客户不可缺少的战略合作伙伴的目标。同时和所有投资人共同坚守长期价值。

5、您好，请问公司在手订单情况？与哪些公司有长期稳定合作？

答：感谢您的关注！VCM 马达精密结构件订单情况正常，请关注年度报告相关情况。

6、请问苹果公司手机和 MR 产品的光学组件核心供应商是谁？

答：感谢您的关注。公司不知悉所述情况。

7、您认为目前市场上对公司的评级能反应公司的真实情况吗？

答：感谢您的关注。我们相信，做好自己，市场会给一个正确的评价的。

8、公司产品主要应用于手机，毛利率较低，且趋于饱和，后续是否考虑在无人机、车载应用、智能驾驶等多领域发展上下功夫？

答：感谢您的关注。公司会结合实际情况，认真考虑您的建议。

9、贵公司股东人数越来越少，而贵公司每天的股票交易换手率却很高，可有想法引入耐心资本比如常驻基金持有贵公司的股票？

答：感谢您的关注。公司坚持长期主义价值观念，期待和耐心资本共创价值。

10、公司募集资金投资的项目有取得什么进展吗？是否达到预计目标？

答：感谢您的关注。公司募投项目尚处于建设期，目前进展正常。

11、能够预计一下公司四季度的发展状况吗？

答：感谢您的关注。当前公司经营形势正常，产品交付和新品开发有序开展，各级干部员工将围绕高质量发展的目标，全力以赴做好全年工作。2024 年全年业绩将通过巨潮网公开披露。

12、目前募投项目进度情况怎样？

答：感谢您的关注！当前公司经营形势正常，募投项目在有序开展中，具体请参考公司半年度报告。

13、公司智能手机领域，可以提供哪些精密结构件产品？

答：感谢您的关注。公司在智能手机领域主要提供镜头组件、摄像模组组件、马达部件等相关精密结构件。

14、公司目前的内部控制系统如何？

答：感谢您的关注！公司内部控制能有效运行。

15、在最近的研发产品过程中公司有没有取得什么重大突破？

答：感谢您的关注。公司研发主要方向是精密模具和产品工艺及自动化，这是一个不断优化的过程。公司力争在 2024 年四季度完成 IMMT 工艺的产业化应用。

16、如何看待公司投资者关系管理活动？

答：感谢您的关注。投资者关系是个复杂的系统工程，是价值传播的重要手段。

17、您认为推动公司成长的主要驱动因素有哪些？

答：感谢您的关注。业绩驱动因素主要包括下游市场的需求、技术驱动和客户驱动。详见 2023 年年度报告。

18、公司在社会和环境责任的披露情况如何？

答：感谢您的关注。公司在年报中会披露社会责任相关内容。

19、请问公司在提高收入规模方面有什么规划，有新的产品线或者新的市场/客户拓展计划吗？

答：感谢您的关注。VCM 马达相关 IM 精密结构件和 IMMT 工艺应用预计会为未来的业绩提供新的支撑。我们需要提示，相关项目开发也存在不确定性。

20、贵公司好，日前，证监会就《上市公司监管指引第 10 号——市值管理（征求意见稿）》公开征求意见，进一步引导上市公司关注自身投资价值。请问，公司内部是否有指正市值管理工作的相关方案？后续市值管理工作将聚焦在哪些具体领域。谢谢！

答：感谢您的关注。公司重视投资者回报，以长期主义精神，务实、专注的态度深耕主业，全力提升经营质量，实现公司市场价值与经营业绩的共同提升。同时，按照中国证监会《上市公司监管指引第 10 号—市值管理》的指导精神，依法合规的利用并购重组、股权激励、股份回购、现金分红等市值管理工具，完善公司治理、提高信息披露质量、强化投资者关系管理，努力提升市场表现，积极回馈广大股东。

21、公司与其他同行业公司相比，有哪些技术优势？

答：感谢您的关注。公司在复杂结构的精密小件领域建立了较强的市场竞争优势。详见 2023 年年度报告。

22、公司近期订单状况如何？

答：感谢您的关注。公司当前经营情况稳定。

23、公司目前遇到的最大困难是什么？

答：感谢您的关注。相关内容请参阅 2023 年年度报告。

24、跟小米手机有没有合作

答：感谢您的关注。公司并未直接同所述客户开展业务。

25、公司四季度有什么计划吗？

答：感谢您的关注。四季度继续围绕全年经营计划开展工作。力保量产交付，力争新产品的开发进度。

26、您认为公司在所处行业的地位中如何？

答：感谢您的关注。公司是行业领先的精密制造方案提供商，在复杂结构的精密小件产品领域建立了较强的市场竞争优势。

27、贵公司给小米提供什么产品

答：感谢您的关注。公司在智能手机领域主要提供镜头组件、摄像模组组件、马达部件等相关精密结构件。未知悉所述品牌相关产品应用情况。

28、2025 年公司有新的业绩增长点吗？

答：感谢您的关注。VCM 马达相关 IM 精密结构件和 IMMT 工艺应用预计会为未来的业绩提供新的支撑。我们需要提示，相关项目开发也存在不确定性。

29、公司是否有海外设立工厂的计划？

答：感谢您的关注。目前全球智能手机领域的供应链主要在国内，国外有一些组装等后工序环节，如果客户的工艺需要，且境外的人力资源能力等能满足生产需求，我们不排除在境外设立相关机构的可能。

30、公司未来的研发重点方向是什么？

答：感谢您的关注。公司研发方向主要包括模具开发和生产工艺自动化改造。

31、公司取得了多少专利？

答：感谢您的关注。截至 2024 年 6 月 30 日，公司已授权专利数量 117 个，其中发明专利 31 个。

32、您认为公司现在面临的主要风险有哪些？有什么应对措施吗？

答：感谢您的关注。相关内容请参阅 2023 年年度报告。

33、请问公司未来会在 AI 眼镜等智能可穿戴设备上布局产品吗？

答：感谢您的关注。公司暂未收到客户关于 AI 眼镜相关的产品开发需求。公司通过舜宇光学为某国际知名品牌批量供货 VR 眼镜精密结构件，同时积极对接 AR 头显相关精密结构件的研发和开发，储备新的业务增长机会。

34、您认为公司的核心竞争对手有哪几家？

答：感谢您的关注。公司所处的行业市场空间很大，容得下众多的市场参与者。公司会根据行业发展趋势，努力构建自身的竞争能力，和业内伙伴共同打造良好的市场生态。

35、公司有并购重组打算吗

答：感谢您的关注。投资收购是企业外延式增长的重要方式，在风险可控的前提下，公司也会充分利用上市公司平台为外延并购提供的有利条件，一方面聚焦主业，寻找能够双向赋能的投资、并购机会，锻造长板，补齐短板；另一方面面向未来，寻找代表先进生产力的新兴产业，培育第二曲线。当前无明确投资标的，如有进展，公司会依法通过巨潮资讯网公开披露。

36、公司对未来公司业绩有何展望？

答：感谢您的关注。当前公司经营形势正常，产品交付和新品开发有序开展，各级干部员工将围绕高质量发展的目标，全力以赴做好全年工作。2024 年全年业绩将通过巨潮网公开披露。

37、公司在产品结构升级方面有什么规划吗？

答：感谢您的关注。公司积极开展 VCM 马达精密结构件、IMMT 等新产品、新工艺的研发。公司产品线从镜头组件、摄像模组组件，拓展至新领域——智能手机马达组件；产品结构从精密结构件延伸至精密复合组件。

同时，如有合适的机会，公司也会充分利用投资、并购手段，在产品结构和客户结构领域补短板、锻长板。

38、2024 年前三季度公司营业收入比上年同期增加 10%，但净利润比上年同期减少 39%，您认为是什么原因呢？

答：您好！2024 年前三季度公司营业收入比上年同期增加，但净利润比上年同期减少。毛利率下降主要原因：公司所处行业竞争激烈，公司对部分老产品实施降价策略；为新业务 VCM 马达精密结构件的量产持续投入人力及设备等资源，目前 TDK 已实现量产，三星电机、新思考等新客户新项目有望在四季度及明年陆续量产；新厂房转固使得厂房折旧及装修摊销增加。同时，公司通过精益管理措施降低成本，提升效率，三季度毛利率（25.78%）较二季度（23.88%）一季度（23.74%）逐季提升。另外，净利润下降除上述毛利率下降因素外，主要是管理费用增加 618.30 万元，系因新厂房转固使得折旧摊销费用增加、引进管理咨询等使得中介机构费用增加、引进人才等导致人工成本增加；研发费用增加 400.61 万元，系因引进研发人才及现有研发人员加薪、增加了对 VCM 马达精密结构件及 IMMT 工艺的研发投入。

39、日前，中国证监会发布《关于深化上市公司并购重组市场改革的意见》，更好发挥资本市场在企业并购重组中的主渠道作用。请问，公司对并购重组相关政策怎么看？后续在战略性重组方面有什么计划？

答：感谢您的关注。公司坚持产融协同的发展策略，在风险可控的前提下，充分利用上市公司平台为外延并购提供的有利条件，一方面聚焦主业，寻找能够双向赋能的投资、并购机会，锻造长板，补齐短板；另一方面面向未来，寻找代表先进生产力的新兴产业，培育第二曲线。当前无明确投资标的，如有进展，公司会依法通过巨潮资讯网公开披露。

40、在精密结构件方面，公司有哪些差异化优势吗？

答：感谢您的关注。公司产品主要定位于高难度高附加值的精密小件产品。

41、请问公司的长短期发展战略分别是什么？有没有收并购计划？行业竞争能力和市占率如何

答：感谢您的关注。公司在细分行业、细分环节具有突出的竞争优势，但整体来说，公司是一家处于成长期的创新、创业企业。始终保持战略定力，走差异化竞争路线，是企业保持长期竞争能力的重要保障。鉴于此，公司提出“聚焦优质大客户”战略，定位于“高难度高附加值产品”。

公司以优质大客户为发展重点，优先选择具有较强市场竞争力的细分行业龙头企业作为核心客户，并聚焦优势资源做强

做优该核心客户，此后再集中资源开发其他优质大客户，以稳扎稳打、精准蓄客的方式推动企业良性发展。

公司定位在高难度高附加值的精密结构件产品，以产品精度、稳定的量产能力和快速的响应能力，形成企业的差异化竞争路线。以“臻于至善”的精神不断挑战技术难点，突破技术堵点，赢得客户的信任和市场的口碑，保障企业的稳健发展。

公司重视投资并购对于企业高质量发展的重要意义，积极寻找能和企业形成相互赋能的合作伙伴，暂无明确收购计划。

42、公司目前有哪些核心产品？

答：感谢您的关注。关于公司产品请参阅 2023 年年度报告。

43、2025 年 1 月 15 日限售解禁数量 405 万股，很多上市公司大股东承诺上市 36 个月不减持，请问为维护公司股价在这方面有什么举措？

答：感谢您的关注。公司重视投资者回报，以长期主义精神，务实、专注的态度深耕主业，全力提升经营质量，实现公司市场价值与经营业绩的共同提升。同时，按照中国证监会《上市公司监管指引第 10 号—市值管理》的指导精神，依法合规的利用并购重组、股权激励、股份回购、现金分红等市值管理工具，完善公司治理、提高信息披露质量、强化投资者关系管理，努力提升市场表现，积极回馈广大股东。

44、公司未来会继续开展新领域的合作吗？

答：感谢您的关注。公司在深耕老客户的基础上，积极利用精密制造能力拓展其他应用领域。

45、你好，公司是否给华为 mate70 直接或者间接提供零配件？谢谢！

答：感谢您的关注。公司在智能手机领域的主要客户为舜宇光学、安费诺、三星电机、TDK 集团等行业龙头企业。该等客户多为综合性企业集团，产品应用品牌较为广泛。

46、请问公司 vcm 业务的市场前景如何？第三季度该业务规模增率是多少？目前该产品市场规模增速有多少？行业主要竞争对手都有谁

答：感谢您的关注。近年来，潜望式马达的渗透率开始提升，对相关 IM 结构件的精度、复杂度都提出了更高的要求，公司产品定位在高难度高附加值的精密小件产品，潜望式马达的渗透给公司业务带来新的发展机会。

同时公司顺应电子产品集成化、小型化的趋势，在 VCM 马达 IM 件上进行工艺延伸，加大对 IMMT（嵌件成型及其贴

装) 工艺的研究开发, 协同客户推进该技术在 VCM 马达产品领域的应用。

上述新产品新工艺的开发有利于公司产品结构从精密结构件延伸至精密复合组件。

47、今年业绩下滑的原因?

答: 感谢您的关注! 今年前三季度, 公司老产品的交付和新产品的开发有序开展, 实现营业收入 29,737.91 万元, 较上年同期上升 10.39%。同时, 公司对部分老产品实施阶价策略、为新业务 VCM 马达精密结构件持续投入人力及设备资源、新厂房转固增加了折旧摊销及税金、增加对新产品的研发投入、引进管理咨询机构、引进人才等因素导致归属于上市公司股东的净利润 2,601.85 万元, 较上年同期下降 39.02%, 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 2,248.01 万元, 较上年同期下降 38.01%。

48、公司高管及股东的持股比例能介绍一下吗?

答: 感谢您的关注。公司高管及主要股东的持股情况请参阅 2023 年年报。

49、如何看待公司所处行业的未来发展情况?

答: 感谢您的关注, 公司是一家精密制造企业, 特别是在超精密小件领域有较明显优势, 随着产业结构升级和新质生产力的发展, 精密结构件下游领域将非常广泛。公司依托光学领域、利用在精密制造各工艺领域积累的经验可向其他应用领域拓展业务边界。

公司现有产品主要运用于智能手机行业, 和可穿戴设备、智慧安居、汽车电子等非智能手机行业。

(1) 在智能手机行业, 根据 IDC 数据, 2024 年上半年全球智能手机出货量为 5.748 亿部, 同比增长 7.15%, 已连续四个季度实现同比增长, 行业持续保持温和复苏。随着 AI 技术在智能手机行业的持续渗透, 小型化、集成化趋势的推进以及更为高端的潜望式马达产品的应用, 为结构件行业提供新的机会。

(2) 在可穿戴设备行业, 公司主要提供 VR/AR 相关精密结构件, 该领域目前市场空间不大, 但存在较好的市场预期, 公司将紧跟客户需求, 积极卡位。

(3) 智慧安居行业, 公司主要提供监控摄像头透明件产品, 该领域是较为成熟的行业, 公司积极进行工艺优化, 提升产品良率, 并响应客户需求, 扩充产能, 提高市场占有率;

(4) 汽车电子行业，公司主要提供车载镜头和模组相关精密结构件。随着汽车智能化趋势的发展，ADAS 渗透率不断提升，车载摄像头市场潜力较大。公司紧抓新能源汽车对车载光学镜头需求的增量机会，积极配合客户进行产品开发和量产交付。

50、投资活动产生的现金流量净额同比减少 295.16%，能够详细说明一下原因吗？

答：感谢您的关注，投资活动产生的现金流量净额同比减少的原因是本期增加投资购买理财及大额存单所致。

51、公司股价市场关注度低，有没有制定一些提升举措？什么时候打算推出股权期权激励等提高员工业绩积极性的工具？

答：感谢您的关注，股票价格受多方面因素的影响，公司重视投资者回报，以长期主义精神，务实、专注的态度深耕主业，全力提升经营质量，实现公司市场价值与经营业绩的共同提升。

公司充分认可股权激励对于打造企业和员工利益共同体的重要作用，将在合适的时机予以筹划，如有进展，公司会依法通过巨潮资讯网公开披露。

52、公司在同行业中有哪些核心竞争优势？

答：感谢您的关注。在技术方面，公司有专业的研发团队和持续的技术创新能力，在精密模具开发制造、新产品的的设计、多工艺集成与创新等方面具有独特的优势。

在产品方面，公司定位在高难度高附加值的精密结构件产品，在复杂结构的精密小件领域具有较好的市场口碑。公司以产品精度、稳定的量产能力和快速的响应能力，形成企业的差异化竞争路线。

在客户方面，公司坚持优质大客户战略，主要客户均为细分行业的龙头企业，有利于企业的经营稳定及产品线的纵深拓展。

关于公司的核心竞争力，详见披露于巨潮资讯网的《2024年半年度报告》。

53、请问贵司向华为手机供货吗？

答：感谢您的关注，公司智能手机类精密结构件产品主要客户为舜宇光学、安费诺、三星电机、TDK 集团等行业龙头企业。公司未获授权披露相关终端品牌信息。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单(如有)	
日期	2024年10月29日