

证券代码：300464

证券简称：星徽股份

广东星徽精密制造股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-004

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☒ 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	申万宏源证券有限公司、德邦基金管理有限公司、上海潼骁投资发展中心（有限合伙）、开源证券权益投资部、华宝基金管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、国泰基金管理有限公司、禾永投资管理（北京）有限公司、圆信永丰基金管理有限公司、前海联合基金管理有限公司、合远基金、太平养老保险股份有限公司、东吴证券投资总部、上海巴郡投资管理有限公司、银河基金管理有限公司、国联基金管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、渤海人寿保险股份有限公司、湖南源乘私募基金管理有限公司、华安基金管理有限公司、三井住友德思、工银瑞信基金管理有限公司、融通基金管理有限公司、上海嘉世私募基金管理有限公司、上海鑫垣私募基金管理有限公司、金鹰基金、深圳市景从资产管理有限公司、上银基金、广东正圆私募基金管理有限公司、前海人寿保险股份有限公司、睿郡资产管理有限公司、上海呈瑞投资管理有限公司、新华基金管理股份有限公司、国泰投信、上海大朴资产管理有限公司、统一投信、太平洋资产管理有限责任公司、阳光资产管理股份有限公司、上海五地私募基金管理有限公司、海南天倪私募基金管理有限公司、中信证券资产管理部、上海涌乐私募基金管理有限公司
时间	2026年9月22日（周二）
地点	线上电话会议（进门财经）、星徽股份总部

上市公司接待 人员姓名	董事会秘书 鲁金莲 证券事务代表 朱晔
投资者关系活 动主要内容介 绍	一、公司基本情况介绍 二、互动交流环节 1、服务器滑轨业务目前的进展？ 尊敬的投资者您好，公司服务器滑轨业务由控股子公司豪诚精密制造（佛山）有限公司承接，制造基地位于佛山顺德五沙工业园区，已于 2026 年 7 月底正式投产。前期已完成样品送样及相关测试工作，目前处于小批量交付阶段。现阶段量产的产品主要适配 1U、2U 规格服务器，单副滑轨最大载重约 50 公斤，可适配深度约 728—762 毫米的标准机柜；更高规格产品正在开发中，公司规划逐步覆盖服务器滑轨全型号。感谢您的关注。 2、公司服务器滑轨的客户结构和销售模式是怎样的？是否直接向海外客户或终端客户供货？ 尊敬的投资者您好，从服务器滑轨需求看，海外市场需求远大于国内市场，公司通过国内客户间接销往海外，因客户准入需要时间，目前公司暂未直接向海外终端客户供货，公司将积极进行国内外市场拓展。鉴于公司与相关客户签有保密约定，具体客户名称及合作细节不便披露。整体看，国内服务器及机柜厂商对供应链多元化、核心零部件国产化的诉求较为迫切，为公司提供了较好的切入窗口。感谢您对公司的关注。 3、服务器滑轨与公司传统家居滑轨在技术和工艺上有何不同？主要门槛体现在哪里？ 尊敬的投资者您好，服务器滑轨属于高载重、高耐久性的工业级产品，对产品精度、安全性、耐腐蚀提出了更严格的要求，与家居滑轨存在明显差异。一是材料、表面处理要求更高，主体采用汽车级冷轧钢板，配件采用 304 不锈钢，盐雾测试 96 小时，以兼顾强度、韧性并适应服务器机房环境；二是结构精

	密，三节式结构、五大组件，适配高载重服务器抽拉，具备顺序开合、伸出锁止等功能，要求在轻薄条件下完全抽拉并稳定承重、不脱落，运行安全可控；三是尺寸精度高，关键尺寸精度公差控制在± 0.1 毫米以内，与服务器及机柜适配；四是检测严苛，出口产品需按 UL 标准进行悬空加载等测试。公司深耕滑轨、铰链精密制造三十余年，具备扎实的技术基础。感谢您对公司的关注。 4、行业竞争格局如何？与龙头企业相比，公司的切入逻辑是什么？ 尊敬的投资者您好，服务器滑轨行业集中度较高，龙头企业占据约 80%的市场份额，并在专利、客户资源和定价权方面具备较强优势。公司作为新进入者，并非以抢占龙头存量份额为目标，而是承接行业需求数倍扩张所带来的市场增量，满足下游客户分散供应链、培育第二供应商的需求，以差异化方式切入。另一方面，滑轨是公司第一大成熟品类，公司在精密成型、主要模具与设备自研、规模化制造及大客户交付体系上已有长期积累，产品制造品质具备切入工业级市场的基础，早在 2014 年申请了服务器滑轨相关发明专利。感谢您对公司的关注。 5、服务器滑轨业务的盈利能力如何？ 尊敬的投资者您好，由于目前尚处于小批量交付阶段、未形成规模效应，公司该业务的盈利水平暂不能与行业龙头直接比较，但预计将显著高于公司传统家居五金业务。上述判断仅为基于现阶段情况的方向性预期，业务尚处爬坡期，受客户认证、订单规模、产能利用率及原材料价格等因素影响，存在不确定性，不构成公司业绩承诺。感谢您对公司的关注。 6、服务器滑轨行业的核心进入壁垒是什么？如何看待后续潜在竞争者？ 尊敬的投资者您好，对公司而言，需要快速提升市场份额，
--	--

	当前阶段最核心的壁垒在于客户端准入，海外大客户的认证与验证周期较长；对于跨界进入者，还需同时跨越精密制造技术积淀、专利技术与客户资源门槛。行业龙头企业深耕数十年，在专利布局、客户资源和定价权方面优势显著。公司的应对策略是依托三十余年精密五金工艺积累、主要设备模具自研能力和快速提升规模化产能的优势，以差异化产品承接市场增量，并通过与具备客户资源的合作方协作快速切入市场。感谢您对公司的关注。 7、公司在液冷业务方面是如何布局的？相关合资公司进展如何？ 尊敬的投资者您好，公司通过控股子公司深圳市星徽创新投资有限公司在算力基础设施散热领域布局了两个主体：一是思拓睿星徽（广东）散热科技有限公司，于 2026 年 9 月在顺德五沙设立，控股子公司深圳市星徽创新投资有限公司持股 51%，定位为液冷综合解决方案提供商，产品规划涵盖液冷板、冷量分配单元（CDU）、分水管（Manifold）及浸没式液冷集装箱等。二是广东正北星徽散热科技有限公司，于 2026 年 7 月设立，由苏州正北连接技术股份有限公司持股 51%、公司及其关联方合计持股 49%，公司深度参与其运营管理并输出精密制造与管理能力；该合资公司现阶段以工业储能液冷板为主，后续将在储能业务基础上逐步向数据中心、服务器等高密度散热场景拓展。感谢您对公司的关注。 8、公司整体战略是如何考虑的？ 尊敬的投资者您好，公司近三年实施“一稳、一进、一优”的发展战略。“稳”是持续深耕家居五金主业，巩固其作为公司收入、利润和现金流压舱石的地位，并为高端工业场景储备工艺与人才；“进”是将 AI 算力基础设施配套业务作为重点培育的第二增长曲线，现阶段以服务器滑轨为核心方向，并通过合资方式有序布局液冷核心配件及解决方案，坚持审慎投
--	--

	入、分步推进，投入节奏与客户认证、订单获取和产能爬坡相匹配；“优”是优化跨境电商业务，聚焦高毛利品类、强化品牌运营、以提升盈利质量为导向。上述新业务目前均处于客户认证、产能爬坡或筹建起步阶段，目前尚未形成规模收入，对公司业绩的影响存在不确定性，相关情况请以公司定期报告及临时公告为准。感谢您对公司的关注。
附件清单（如有）	无
日期	2026年9月22日