

证券代码：300976

证券简称：达瑞电子

东莞市达瑞电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过“全景路演”网站参加公司2025年广东辖区投资者集体接待日暨辖区上市公司中报业绩说明会的投资者
时间	2025年9月19日15:30-17:00
地点	“全景路演”网站（ https://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长：李清平；财务总监：李俊峰。
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司怎么看待25年上半年业绩情况？ 答：尊敬的投资者，您好！2025年上半年，公司实现营业收入140,489.87万元，同比增长28.04%，归母净利润13,208.22万元，同比增长25.32%，经营性现金净流入8,091.78万元，同比增长23.80%，在去年高基数基础上，经营质量持续提升，展现强劲发展韧性。公司总体经营稳健，业务长期发展向好。感谢关注！ 2、上半年营收增长28.04，但净利润增速略低于营收增速，高增长的新能源业务毛利率16.66相对较低，公司怎么看消费电子、新能源两块业务的发展？未来毛利率走势如何？ 答：尊敬的投资者，您好！公司坚持大客户战略，形成“消费电子+新能源”双轮驱动业务格局。

	公司始终将消费电子业务作为高质量发展的重要方向，特别是在端侧 AI 领域。2025 年上半年，公司通过战略并购维斯德，快速整合构建“玻纤-碳纤”全体系解决方案，且同步推进轻型合金等材料研发，打造轻量化材料技术平台，研发创新型复合轻量化结构件，以满足高端消费电子及端侧 AI 行业头部客户需求。通过材料创新驱动，产品附加值提升，随着复合材料结构件收入占比提高，将带动消费电子业务整体毛利率的提升。 自 2022 年并购整合，新能源业务进入快速扩张期，前期以规模扩张和市场份额提升为主要战略目标。新能源业务虽然当前毛利率水平相对较低，但为公司提供了重要的规模基础和行业入口，使公司得以融入快速发展的产业生态。更重要的是，通过服务行业头部客户，公司积累了大规模制造经验和严格的质量管理能力，为后续向其他新能源高附加值产品拓展奠定了坚实基础。规模效应带来的固定成本摊薄、智能制造实现的降本增效，将推动新能源业务盈利能力的改善。感谢关注！ 3、公司发行价是 168 元，发行价定价依据是什么？公司发行后呢，二级市场基本没有超过发行价，就是今年十年大牛市到现在也没有回到公司发行价。请问贵司，公司增持计划为啥这么墨迹，明眼人都看到的是都是发行价格以下的增持。公司墨迹增持是否可以认定公司发行定价是忽悠人？还有，公司收购公司进展如何？ 答：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的长期支持！公司不断努力做好经营、夯实基础，提升公司内在投资价值，同时辅以实施股份回购、稳定分红政策等，促进公司价值回归，并加强与投资者的沟通联系，增进资本市场对公司内在价值与发展潜力的理解和认可，提升二级市场的股价表现。 公司今年 4 月披露新一期股份回购方案，截至目前，回
--	---

	购方案按计划实施，具体回购进展情况详见公司披露的月度进展公告。 2025 年 7 月 31 日，公司与维斯德及其股东麦德坤、饶熙怡正式签署了股权收购协议，目前各方正积极推进交割工作。感谢关注！ 4、公司在轻量化材料领域的核心竞争力是什么？与竞争对手相比有何差异化优势？ 答：尊敬的投资者，您好！公司在轻量化材料领域的核心竞争力在于：首先是材料技术整合能力，能够为客户提供多种轻量化材料组合（玻纤、碳纤、轻型合金）的最佳解决方案；其次是端到端服务能力，从复合材料配方到后段成型、量产制造全流程覆盖；最后是头部客户合作经验，深刻理解消费电子行业需求。与单一材料供应商相比，公司提供的是复合材料结构件的整体解决方案；与传统结构件厂商相比，公司具备材料能力和技术优势。感谢关注！ 5、公司与苹果在折叠 iPhone、Vision Pro 等产品上有合作吗？苹果今年发布会很多产品都配了保护套，公司都做了吗？ 答：尊敬的投资者，您好！公司积极参与客户新产品的研发，为客户提供轻量化结构件和复合材料解决方案，在材料创新和精密制造方面获得客户的认可。感谢关注！ 6、维斯德收购进展怎么样了？有没有给华为最新三折叠手机供货？供的是什么碳纤维产品？ 答：尊敬的投资者，您好！维斯德目前供应的碳纤维复合材料结构件主要是门板（用于折叠屏铰链支撑）、竹书（用于折叠屏屏幕支撑和保护），是折叠屏系列手机上述核心部件的主要供应商，覆盖全球头部折叠屏手机品牌。2025 年 7 月 31 日，公司与维斯德及其股东麦德坤、饶熙怡正式签署了股权收购协议，目前各方正积极推进交割工作。感谢关注！
--	--

7、公司在中报中提到战略性并购维斯德后，其产品已应用于脑机接口外控设备，并探索向机器人等领域拓展。请问公司目前是否有具体的产品方案或技术储备可应用于人形机器人的精密结构件或传感器？预计何时能形成样品或实现量产合作？

答：尊敬的投资者，您好！维斯德主要为客户脑机接口外控的智能仿生腿、灵巧手供应碳纤维部件，实现轻量化需求，项目目前处于送样阶段。良好的技术适配性，加上并购整合后，维斯德将获得公司在资金实力、大客户资源、大客户服务能力、规模化生产、严格的质量控制体系、自动化解决方案以及供应链管理等方面的全方位资源协同，为未来共建材料技术平台向人形机器人、具身智能机器人等高要求领域的拓展奠定基础。感谢关注！

8、公司通过并购维斯德布局“玻纤-碳纤”轻量化材料平台，目标是满足端侧 AI 行业头部客户需求。请问目前与哪些头部客户（如华为、三星等）在 AI 硬件轻量化结构件方面有具体项目合作？折叠屏手机之外，是否计划将碳纤维材料应用于 AR/VR 设备或 AI 眼镜等新兴端侧 AI 硬件？

答：尊敬的投资者，您好！首先，公司自研的玻纤复合材料解决方案向不同客户的平板电脑/电子书保护套、手机电池后盖、键盘外壳等多产品场景的加速渗透。其次，并购标的维斯德目前供应的碳纤维复合材料结构件主要是门板（用于折叠屏铰链支撑）、竹书（用于折叠屏屏幕支撑和保护），是折叠屏系列手机上述核心部件的主要供应商，覆盖全球头部折叠屏手机品牌。此外，公司正积极推进复合材料在 AI 眼镜、AR/VR 设备等新兴端侧 AI 硬件的研发应用。感谢关注！

9、公司跟 Meta 合作怎么样了？有进到最新发布 Meta Ray-Ban 智能眼镜的供应链吗？今年 AI 眼镜趋势明显，碳

纤维有做眼镜支架，跟 Meta、Apple、字节这些客户合作了吗？

答：尊敬的投资者，您好！Meta 是公司重要的终端客户，公司与 Meta 客户的各项目合作正有序推进，有望成为公司明年业务增量的新机会点。公司正积极推进复合材料在 AI 眼镜、AR/VR 设备等新兴端侧 AI 硬件的研发应用。感谢关注！

10、请问董秘贵公司现有跟哪些头部公司有合作，能否详细说下营收占比是多少，谢谢您

答：尊敬的投资者，您好！公司秉承客户至上，深耕消费电子行业二十余年，与电子科技各细分领域代表性优质客户的长期合作持续深化。自 2022 年战略性布局新能源领域以来，成功进入全球新能源行业领导企业的供应链体系。具体客户及营收占比情况详见公司已发布的定期报告。感谢关注！

11、公司新能源业务收入同比增长 81.32%，增长动力包括头部客户订单规模化交付。请问公司在新能源储能领域的具体产品和客户拓展情况如何？是否已进入知名储能系统厂商的供应链？预计未来两年储能业务的收入占比和毛利率将达到什么水平？

答：尊敬的投资者，您好！自 2022 年战略性切入新能源赛道以来，公司通过精准的大客户战略，迅速进入动力电池、整车制造和储能系统头部客户供应链，产品从基础结构件，延伸至高性能电连接件、车灯散热器、电机静音盖板等产品，应用场景从电池系统扩展至电驱、车灯等整车核心部件，形成覆盖动力/储能电池、电机电控模组的解决方案。未来储能行业持续高速发展有望推动公司新能源结构与功能性组件产品收入的增长。感谢关注！

12、公司曾在互动平台表示，在固态电池领域存在技术相关性但需进一步场景适配。请问公司目前针对固态电池研

发了哪些具体的技术或组件？是否有与头部电池厂商合作研发的项目？预计商业化应用的时间表是怎样的？

答：尊敬的投资者，您好！公司暂未有针对固态电池具体研发的技术或组件。感谢关注！

13、请问各位领导，贵公司第二季业绩承压，主要的原因是什么，第三季度的经营状况如何！谢谢您

答：尊敬的投资者，您好！2025 年上半年，公司实现营业收入 140,489.87 万元，同比增长 28.04%，归母净利润 13,208.22 万元，同比增长 25.32%，经营性现金净流入 8,091.78 万元，同比增长 23.80%，在去年高基数基础上，经营质量持续提升，展现强劲发展韧性。公司总体经营稳健，业务长期发展向好。感谢关注！

14、请问董秘公司上半年各业务领域都保持了比较好的增速，下半年趋势如何？目前整体产能利用率情况如何？谢谢

答：尊敬的投资者，您好！目前公司各业务项目正常推进，整体产能利用率良好。感谢关注！

15、贵公司刚收购了维斯德公司，该公司第三季度预计可新增多少营收规模，其第三季度净利润对公司整体业绩的多少贡献！谢谢

答：尊敬的投资者，您好！2025 年 7 月 31 日，公司与维斯德及其股东麦德坤、饶熙怡正式签署了股权收购协议，目前各方正积极推进交割工作。项目尚未并表，不影响公司第三季度业绩。感谢关注！

16、公司表示高度重视行业发展动态，会积极根据市场需求拓展新业务。鉴于当前人形机器人和 AI 硬件的爆发趋势，公司是否有成立独立部门或团队专门负责机器人及 AI 硬件相关业务的研发和客户拓展？未来是否会通过外延式并购加速进入这些领域？

	答：尊敬的投资者，您好！公司坚持内涵式增长，对外延机会保持关注、审慎决策。现阶段，重点工作在于做好维斯德项目的投后管理，借鉴新能源项目较为成功的投后经验积累，迅速打通内部资源，相互赋能提升，实现“1+1>2”的显著协同效应，服务好现有客户对轻量化结构件和复合材料解决方案的直接需求。感谢关注！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 9 月 19 日