

深圳市飞荣达科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：飞荣达

证券代码：300602

编号：2026-001

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	景顺长城：周晋冬 清涼投资：杨烨 融通基金：郭晓莹 宝盈基金：容志能 广发基金：白家乐 望正资产：马力 摩根士丹利：蔡龔 英大证券：胡鑫 智诚海威：卢伟强、车向前 惠理集团：郭晓林 长江证券：蔡少东 兴证全球基金：余明强 中金资管：谢秉稚 北京鼎萨投资：王东升 弘洛私募基金：杨佳春 (参会者已签署书面调研承诺函，在交流活动中，公司严格遵守相关规定，保证信息披露真实、准确、及时、公平，没有发生未公开重大信息泄露等情况。下文会议纪要中的内容不代表公司对未来的盈利预测和业绩指引，请投资者注意投资风险并谨慎投资。)
时间	2026年2月27日（星期五） 下午 14:00-15:20
地点	公司会议室
上市公司接待 人员姓名	副总经理、董事会秘书：马蕾女士 战略投资总经理：王燕女士 证券事务代表：李慧兰女士

投资者关系活动主要内容介绍

一、公司情况介绍

公司介绍的基本情况、产品和服务以及客户情况。

公司自 1993 年创立以来，始终深耕电磁屏蔽及热管理领域，跻身中国领先的创新型专业电磁屏蔽及热管理解决方案服务商行列。目前，公司已在亚洲、欧洲和美洲设立十多个办事处，业务辐射全球，核心产品涵盖电磁屏蔽相关产品（导电布衬垫、导电硅胶、纳米银线、导电塑料器件、金属簧片和吸波器件等）、热管理相关产品（导热界面材料、石墨片、石墨烯、相变储能材料、散热模组、风扇/微型风扇、VC、热管、压铸件、液冷板、冷板、3D VC、液冷模组、流量控制仪等）和其他产品（灵巧手、关节模组、天线振子、天线罩、复合材料盖板及储能组件等），并广泛应用于通讯、消费电子、具身智能、新能源等多个领域，可为全球客户提供便捷、专业、定制化的电磁屏蔽及热管理应用解决方案，以优化的设计、适宜的材料选型和性价比来满足客户的全方位需求。

公司产品已应用于消费电子、网络通信、数据中心、服务器、新能源汽车、光伏储能、人工智能、医疗及家用电器等领域，投入大量资源开发高性能复合材料、高性能铝合金材料、功能性涂层材料以及纳米材料等，新材料对于提升产品性能、降低成本、实现轻量化具有至关重要的作用，已广泛应用在新能源汽车、通信等领域。同时，在汽车及零部件领域，针对新能源汽车的电池包热管理、电机电控以及智能网联汽车的车载雷达、信息娱乐系统的散热与屏蔽等，飞荣达都能提供定制化的解决方案，为客户提供 HP-RTM 电池包上盖、液冷板、导热界面材料、车载散热器等助力汽车产业的升级发展的产品，从产品到服务得到客户一致认可，积累了 H 公司、中兴、诺基亚、爱立信、三星、微软、Cisco、浪潮、Meta、Google、一汽、广汽、北汽和宁德时代等各领域优质客户群体。

2025 年度公司预计实现营业总收入 65 亿元，较去年同期增长约 25%；归属于上市公司股东的净利润约 3.6-4.2 亿元，预计较去年同期增长 50%以上，消费类领域，通信领域及新能源领域均有一定的业务增长。

二、提问互动环节

1、请问公司在液冷方面与同行相比有哪些竞争力，核心优势是什么？

答：飞荣达是在热管理领域深耕多年的企业，公司目前散热产品包含 TIM 材料及各类散热器、风扇、VC、3D VC 散热器、冷板、单相液冷冷板模组、两相液冷冷板模组、流量控制仪、CDU 等，公司产品已广泛应用与智能手机、笔记本、平板、通信领域、新能源以及服务器与数据中心领域，可满足不同客户对散热性能和应用场景的需求，部分产品已实现批量交付，并得到客户的一致认可。

公司借助自身在热管理领域的经验与优势，在液冷领域布局较早，目前已构建起较强的液冷产品设计、制造和测试能力，对应的客户群体不断

增加，公司经过多年技术积累和产品迭代，公司多项相关产品已具有领先优势，可为客户提供材料、液冷模组及配套组件的完整液冷系统的解决方案，产品散热效率、可靠性和集成度，以及公司高效得响应速度与服务质量，得到了行业头部客户的认可。客户目前包括 H 公司、中兴、思科、浪潮、大唐移动、烽火超微、新华三、超聚变、联想、纬创、纬颖、仁宝、华硕等其他重要客户，公司目前也在积极和行业内其他重要客户进行接触沟通。公司也在积极顺应 AI 算力发展对液冷技术的需求增长趋势，将液冷业务作为重点发展方向，积极拓展服务器及数据中心市场。

同时，公司也将持续关注 AI、新能源、具身智能、医疗等新兴领域的发展动态及新技术变革趋势，发挥自身深厚的研发实力、较为完整的产业体系、丰富的场景应用经验，为客户提供高附加值产品及服务，开辟公司更多增长曲线。

2、公司在机器人领域的业务进展情况？

答：公司围绕机器人的 AI 芯片、关节电机、传感器等部件的散热与结构支撑需求，可以提供导热材料、风扇、液冷散热系统、灵巧手、关节模组及轻量化结构件等产品，适配高功率密度、小型化及动态交互场景，可支撑智能终端产品稳定运行。截至目前，机器人领域通过认证的客户二十多家，因客户要求及保密协议约定，具体合作细节不便公开交流，行业内其他重要客户公司也正在商务接触及洽谈。目前，导热材料、风扇、液冷散热系统、灵巧手已通过部分客户认证，处于送样、测试或小批量供货阶段。

3、目前 AI 已快速发展，公司在 AI 其他领域应用的产品包括哪些？

答：公司有很多产品已应用于 AI 相关领域，随着 AI 的快速发展和广泛应用，对算力基础设施提出更高的要求，同时将会对散热及电磁屏蔽解决方案提出更高的要求。以前终端的散热方式以被动散热为主，现在逐渐转向主动散热为主，公司可为 AI PC、AI 手机等终端产品提供的散热产品，包括石墨片、石墨烯、热管、VC、相变储能材料、微型风扇和微泵液冷等导热材料及器件和电磁屏蔽材料及器件等相关产品等，单机价值量也大幅度提升。长期以来，公司也积极配合客户需求开展相关产品的研发和技术储备，通过持续的产品研发并迭代更新，比如微泵液冷、微型风扇、微型散热模组、压电风扇等，为客户提供更适配、更优质的产品。

4、公司消费电子客户包括哪些？H 公司的手机出货量持续增长，公司相关业务的增长主要是来自该客户吗？

答：消费电子客户包括 H 公司、三星、荣耀、联想、戴尔、惠普、宏碁、荣耀、小米、三星、Meta 及其他重要客户等。公司从 1997 年开始和 H 公司合作，属于公司重要的客户及合作伙伴，双方在手机、笔记本、服务器、通信设备、新能源汽车、储能等领域均有合作。长期以来，公司积极

	<p>配合客户需求开展相关产品的研发和技术储备，通过持续的产品迭代更新，为客户提供更适配、更优质的产品，公司也有幸在 2025 年度再次被该客户评为金牌供应商。</p> <p>5、公司 2025 年推出股权激励计划，根据 25 年业绩预告的情况看本次股权激励第一期的业绩目标已经达成，以公司目前业绩增长及业务布局情况，是否考虑会再启动新一期的股权激励？</p> <p>答：公司始终将人才视为最核心的战略资源与驱动未来发展的根本动力，高度重视核心人才的吸引和留存，自公司 2017 年上市以来，为充分激发公司员工的内在动力，公司已实施三期股权激励计划。公司高度认可股权激励在人才激励方面的重要作用，股权激励主要针对管理人员、研发技术人员、专业领域的优秀人才、对公司有积极贡献等的核心人员，通过股权激励绑定核心人才利益，激发团队积极性。后续公司如有相关计划安排，将会严格按照规定履行审议程序和信息披露义务。</p> <p>6、公司对未来的发展有何规划？</p> <p>答：公司将继续聚焦电磁屏蔽及热管理解决方案业务，在持续深耕通讯及消费电子市场领域的同时，把握 AI 服务器、新能源汽车、智能机器人等领域的发展机遇。一方面，公司将加大市场拓展力度，通过深入了解客户需求，定制化产品与服务，制定详细的市场渗透策略，力争在关键行业和客户群体中实现突破性进展。公司也将继续积极开拓海外业务，完善越南、泰国等产业链布局，通过扩充产能以更好的匹配海外客户需求；另一方面，我们也会积极关注市场与行业形势变化，秉持客户需求为核心导向，灵活调整生产布局，稳步推进产能提升，为公司的持续发展和竞争力提升奠定坚实的人才基础。与此同时，公司也将持续加大研发投入，探索前沿技术，拓宽业务领域，通过构建多元化、智能化的产品线，从而提升公司市场竞争力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 2 月 27 日