

证券代码：300909

证券简称：汇创达

深圳市汇创达科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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	参会人员共 31 人，名单如下： 光大证券：黄帅斌、申青雯 中泰证券：王子杰、邢博阳 华创证券：姚德昌 华福证券：卢大炜 德邦证券：周天昊 博隆伟业基金：华猛 宝盈基金：叶秀贤、容志能 瑞天基金：魏泽园 望正资产：马力 恒邦兆丰：段迎晟、张铭昊 深圳弘洛基金：杨佳春 大成基金：廖健雄 新华资产：陈朝阳 优择基金：卢平

	南方基金：柴若琪 清淙投资：杨烨 高毅资产：邢天成 英昊资本：刘秀锋 和聚私募：耿金文 方位投资：朱俊豪 建信养老：刘亚斌 国寿安保：肖佳琪 博普资产：刘世易 诚林资产：乔磊 融通基金：王迪 融通基金：邹曦 其他：冯梓宾
时间	2026 年 10 月 14 日 10:00-14:00
地点	东莞市聚明电子科技有限公司
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：李明 副总经理兼董事会秘书：许文龙 3DP 事业部总经理：曹传春
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者调研会议共包含三部分内容：其一，由公司副总经理兼董事会秘书许文龙女士、3DP 事业部总经理曹传春先生带领投资者参观公司展厅，介绍公司发展历程、主要产品及其应用情况，具体内容与巨潮资讯网发布的公告一致，敬请投资者参阅；其二，投资者交流环节；其三，由董事长、总经理李明先生及 3DP 事业部总经理曹传春先生带领投资者参观公

司 3D 打印生产线。投资者交流环节主要内容如下：

1. 请介绍一下汇创达入局 3D 打印的大概情况。

答:3D 打印（增材制造）作为一种全新的生产方式，目前尚未在工业生产中实现大规模应用，对传统制造企业而言，这既是挑战，更是难得的机遇。汇创达主营业务深耕消费电子领域，始终密切关注新技术、新工艺的演进趋势，面对这一具有生产革命性意义的战略机遇，我们自然愿意躬身入局、抢占先机。

需要指出的是，工业级 3D 打印并非汇创达缺乏经验，而是整个行业都处于同一起跑线——大家都没有成熟经验可循。在这场竞逐中，比拼的正是谁的动作更快、谁的决心更大。

汇创达拥有近二十年的精密制造积淀，长期深耕消费电子与新能源汽车供应链，与华为、荣耀、OPPO、vivo、小米等主流品牌，以及比亚迪、宁德时代等头部企业建立了稳固的合作关系。我们具备强大的量产交付能力、卓越的成本控制能力和广泛的客户资源网络，这正是我们最坚实的"护城河"。

2. 公司为什么选择与华曙高科、春草科技合作？

答:华曙高科与春草科技均为 3D 打印设备制造商，其设备工艺已获得部分厂商认可，合作初期即有部分订单由华曙高科承接后转交我方生产。然而，两家企业的定位十分清晰——专注于设备研发与制造；相比之下，汇创达的业务重心更偏向产品的生产与销售，在相关领域积累了成熟的团队、丰富的经验与稳定的客户资源。随着未来产品市场逐步打开，汇创达有望在最终产品的交付及客户对接环节发挥更大优势。

三方优势互补、协同联动，共同构建了市场上稀缺的"全链条、全制程"解决方案能力，有效规避了同质化、低毛利的低端竞争，为长期发展奠定了坚实基础。

3. 公司 3D 打印业务目前的产线规模及未来产能规划如何？

答：公司已建成规模化、体系化的 3D 打印产线布局，具备成熟的批量生产能力，能够稳定承接多品类、多批次的工业级订单。目前产线覆盖主流增材制造工艺，设备集群化部署、自动化运行，形成了从快速原型到批量交付的一体化制造能力。

根据公司战略规划，正持续推进产能扩张计划，未来将分阶段扩充设备规模、优化产线结构，进一步提升批量交付能力与交付稳定性，以匹配下游市场对增材制造日益增长的需求，巩固公司在行业中的规模化竞争优势。

4. 公司控股子公司汇亿达与华曙高科、春草科技两家设备厂商的合作模式是怎样的？我们的优势在哪里？

答：三方合资公司的战略定位，是围绕消费电子领域的新产品、新工艺需求，聚焦复杂工艺与技术难题的攻关，充分发挥产线全制程能力。合作模式上，三方各展所长、优势互补：华曙高科与春草科技作为设备厂商，提供增材制造装备与工艺支撑；汇亿达则依托汇创达成熟的批产能力、完善的产品体系及成本控制优势，保障从研发到量产的顺畅衔接。

通过整合三方的技术、工艺与制造资源，我们构建了覆盖"打印—后处理—量产"的全产业链解决方案能力。这一协同模

式使我们能够集中优势力量，在新产品研发阶段快速攻克行业共性难题，在复杂结构件、钛合金等新材料应用上构筑起独特的竞争壁垒，从而高效抢占增量市场机会。

5. 市场对公司拟收购春草科技一事高度关注，请问公司并购春草科技的战略考量是什么？

答：本次并购主要基于以下三方面战略考量：

一是补齐 3D 打印结构件工艺短板，实现从“坯件”到“全制程成品服务商”的升级。 汇创达已布局 3D 打印业务，但坯件成型后的精密研磨抛光是不可或缺的后处理工序，此前该环节依赖外部外协。收购春草科技后，公司将抛光装备与工艺收归体内，形成一体化解决方案，可显著缩短头部客户的供应链资质审核周期，增强客户粘性——消费电子、新能源领域头部客户的供应链准入周期通常较长，一体化交付能力是赢得其长期合作的关键。

二是培育新的增长曲线，增厚利润，对冲传统消费电子周期波动。 春草科技是专精特新“小巨人”企业，自带稳定客户资源；而汇创达原有导光结构件、精密按键等主业受 3C 行业周期影响较大。并购完成后，公司将新增智能研磨装备与抛光耗材两条业务线，业务版图从零部件制造延伸至工业自动化装备赛道，同时拓展汽车、新能源零部件抛光市场，有效分散单一行业周期风险。

三是双方下游客户群体高度重合，有利于客户资源双向导入。双方共同服务消费电子行业头部客户。汇创达可向原有消费电子客户同步销售春草科技的抛光装备；春草科技亦可向其

	装备客户推荐汇创达的 3D 打印结构件与精密组件，形成"装备+结构件"的协同销售格局，实现客户资源的双向赋能。 风险提示： 1、调研涉及公司未来发展展望、预计及目标等均不构成公司的实质承诺，投资者及相关人士等均应对此保持足够的风险认识。 2、公司拟购买资产事项尚处于筹划阶段，交易能否最终达成存在不确定性。公司将根据后续进展情况，按照相关法律法规及《公司章程》的规定，及时履行相应的决策程序和信息披露义务。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。
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)	无
日期	2026 年 10 月 14 日