

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：2026-012

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	大椿资本、朝晖知行、华泰证券、国投瑞银基金、九益私募、岭信控股、麻王投资、鑫泉私募、个人投资者
时间	2026 年 10 月 16 日
地点	达瑞电子会议室（现场会议）
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：曾庆邹 投资者关系总监：豆鹏 证券事务代表：孙蕊
投资者关系活动主要内容介绍	一、展厅参观及公司介绍 首先，投资者参观了公司展厅，了解公司发展历程、公司产品线情况、主要客户、公司文化等。参观后，公司投资者关系总监豆鹏先生就公司发展历程、业务体系、应用市场、财务表现、未来发展规划、公司竞争壁垒等进行了介绍。 二、互动交流 1、收购标的维斯德去年估值约 2 亿元，今年收购剩余 20%股权时估值明显上升，估值快速提升的原因是什么？ 尊敬的投资者，您好！剩余股份收购按维斯德整体估值人民币 4.78 亿元定价，该估值一方面充分考虑了维斯德当前的盈利能力及所处高速成长期，另一方面考虑了碳纤维轻量

化复合材料在消费电子、脑机接口、人形机器人、存储设备等多领域广阔的应用前景，定价公允、合理。感谢您的关注。

2、东莞运宏液冷业务是否已有在手订单支撑？

尊敬的投资者，您好！东莞运宏已有部分液冷项目订单，同时配合多个客户争取新项目开发打样机会。东莞运宏现有成熟客户包括富士康、宝德、立讯技术、协力达等，公司正在持续推进重点大客户的开发与拓展。整体而言当前液冷业务收入规模尚小，客户开发和拓展也存在一定不确定性，请注意投资风险，理性投资。感谢您的关注。

3、除并购标的外，公司未来内生增长主要来自哪些板块？

尊敬的投资者，您好！消费电子领域，公司持续深化大客户战略，紧密围绕头部客户侧端AI需求的新场景及新产品，依托“材料研发+产品工艺+解决方案”的综合竞争优势，以“老客户新产品、老产品新客户”为路径，推动核心客户项目导入量产以及重点项目新突破，持续提升产品附加值及份额；新能源领域，公司紧抓下游储能市场扩容机遇，深耕头部客户供应链，积极拓展产品矩阵，提升产品附加值，扩大单客户业务价值，不断增强在新能源产业链中的核心竞争优势。感谢您的关注。

4、公司在再融资方面有何考虑，有可转债的计划吗？

尊敬的投资者，您好！公司目前账面资金较为充裕，能够满足现阶段生产经营及项目建设的资金需求，短期暂无定增、可转债等再融资计划。未来公司将根据发展战略、项目投资进度及资金实际需求，结合资本市场情况，适时研究论证各类融资工具的可行性。感谢您的关注。

5、公司是否具备护城河？体现在哪些方面？

尊敬的投资者，您好！公司的竞争优势主要体现在以下方面：一是稳定的客户资源优势。公司坚持大客户战略，在消费电子领域和新能源领域积累了庞大且优质的稳定客户群体，包括 Apple、Sony、Microsoft、Google、宁德时代、比亚迪、Tesla 等全球标杆客户。二是材料技术创新与自主研发优势。公司构建“四位一体”研发体系，公司根据技术、材料及市场需求等发展趋势，进行前瞻性技术储备和自主研发布局，并深入参与客户前沿研发过程，为客户提供从材料、设计、打样到批量生产的一系列高附加值的综合解决方案。三是智能制造与精益管控优势，公司持续推进自动化、信息化建设，完善精益生产体系。四是企业文化与组织机制优势，公司以企业文化建设为根基，通过事业部制改革持续激发组织活力。感谢您的关注。

6、公司近几年的分红情况如何？

尊敬的投资者，您好！公司高度重视投资者回报，自上市以来持续实施现金分红，2023、2024、2025 年度累计现金分红金额达 21,829.80 万元，占最近三个会计年度年均净利润的 109.65%。公司将结合自身经营情况，综合运用现金分红、股份回购等多种法律法规及监管规则允许的方式，持续回馈股东。感谢您的关注。

7、消费电子领域碳纤维业务的竞争格局怎么样？

尊敬的投资者，您好！公司控股子公司维斯德是少数具备覆盖从预浸料到量产的全链条核心技术能力的供应商之一。维斯德核心产品为应用于折叠屏屏幕的碳纤维结构支撑部件，产品平面度等核心指标处于行业领先水平，已成功应用于华为、三星等全球知名折叠屏手机品牌，并积极扩展新

	兴应用领域。感谢您的关注。 8、能否介绍一下公司未来的投并购计划？ 尊敬的投资者，您好！公司外延并购始终围绕增强主营业务核心竞争力展开，重点考虑与公司现有规模相匹配，且能够在客户拓展、技术创新等方面形成协同效应的项目机会，方向上聚焦轻量化复合材料和热管理等高潜力赛道，努力提前卡位新兴赛道，孵化新业务增长点，为公司长远发展打造新成长曲线。感谢您的关注。 9、公司与 A 客户的新项目进度如何？ 尊敬的投资者，您好！公司正持续深化与 A 客户的合作关系，积极配合新项目预研与量产，拓展新应用领域，巩固客户粘性，持续提升产品份额。感谢您的关注。 10、公司在无屏手环领域是否有布局？ 尊敬的投资者，您好！智能无屏手环正成为可穿戴领域增长新亮点，Google、WHOOP 系该领域的全球头部品牌，均为公司客户。公司智能无屏手环业务已量产出货，正处于快速放量的阶段。公司看好智能无屏手环的成长空间，将持续深化大客户战略，积极把握新品类带来的市场机会。感谢您的关注。
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	2026 年 10 月 17 日