证券代码：002831　　证券简称：裕同科技

深圳市裕同包装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
参与单位名称及人员姓名	**特定对象调研：**（排名不分先后） 易方达：王俊杰 国泰基金：智健、骆梓纤 人保资产：王小虎、奚晨弗 南方基金：龙一鸣、许海欣 远信资本：周伟锋、谢振东 华西基金：李本刚 华夏基金：景然 博道基金：王晓莹 华泰资产：陈美璇 博时基金：张锦 信达澳亚：朱然 国联基金：甘传琦 银华基金：孙昊天 长信基金：胡梦承 国信资管：张浩冉 摩根基金：潘海洋 创金合信：陈建军 中再资产：岳思铭 前海开源：李雨桐

	太保资产：罗荣 民生加银：王天星 华泰资管：逯海燕 兴银基金：余璇 富国基金：胡靓 国君资管：宇杨 富荣基金：张芷潇 万家基金：刘玲弟 申万宏源证券：屠亦婷、崔航 浙商证券：张菁、傅嘉成 长江证券：蔡方羿、蔡少东 中信证券：郭韵 东北证券：张量程 广发证券：曹倩雯 国金证券：赵中平 方正证券：鲍娴颖、王之灏 天风证券：孙海洋 平安证券：徐勇 中金公司：姜文镪 汇丰证券：薛丹彬 国泰海通证券：周捷骋 华泰证券：王森泉
时间	**特定对象调研：**2026 年 11 月 6 日 08:30-18:00
地点	**深圳市仁禾智能实业有限公司：**广东省深圳市龙岗区宝龙街道智创产业大楼； **东莞市华研新材料科技有限公司：**东莞市松山湖园区四海南路松山湖段 1 号； **深圳威铂驰热技术有限公司：**深圳市龙华区大浪街道高峰社区三合村安宏基科技园二期 B 栋 1-5 楼；

	深圳市裕同包装科技股份有限公司：深圳市宝安区石岩街道水田社区石环路 1 号公司三楼会议室。
上市公司接待人员	**特定对象调研：** 董事长兼总裁 王华君先生 华研科技总经理 徐旭辉先生 仁禾智能总经理 胡永强先生 威铂驰热总经理 李建卫先生 副总裁兼董事会秘书 李宇轩先生 创研中心首席科学家 官宁先生 董事长特别助理 史册先生 证券事务代表 肖宇函女士
投资者关系活动主要内容介绍	**问题 1：公司未来整体战略方向是什么？** **回复 1：**公司战略可概括为“1+N+T”：即以包装主业为基础，发展涵盖金属件、木箱（服务器包装等）、软材料、碳纤维等领域的“N”类新业务，并布局聚焦领先技术方向的“T”业务。未来，公司将重点推进欧美市场本地化供应链，目标不仅是成为国际级包装领先企业，更致力于打造国际级供应链企业。 **问题 2：公司是否有信心“再造一个裕同”，目前进度是否更乐观？明年增长主要来自哪里？** **回复 2：**目前，部分相关业务已形成较为明确的规划，另有部分项目仍处于布局阶段。未来，公司将继续围绕业务协同进行拓展，坚持轻资产运营模式以保持灵活性。同时，核心团队具备较强的激情与战斗力，稳步推进各项业务落地，公司对未来业务发展充满信心。在明年增长方面，主要看 AI 相关产品、可穿戴升级产品、机器人等在包装及“N 业务”上的相关需求。

问题 3：欧美市场及海外供应链布局有何进展？

回复 3：公司正在重点推进欧美市场本地化供应链建设。欧洲方面，公司已收购相关工厂，相较于欧洲老牌企业，公司在智能化、研发、管理及综合能力上具备优势，本地化布局后可有效替代部分当地企业以及中国出口需求，欧洲工厂管理团队有信心未来做到欧洲包装龙头；美国方面，美国工厂注册在正常推进。针对美国本土制造业的供应链短缺，公司将根据客户需求，在当地同步布局包装及“N”业务产能。

问题 4：机器人业务如何参与？

回复 4：作为很多客户的战略合作伙伴，客户期望公司能够深度参与其机器人业务，公司在关键零部件、柔性包覆材料、散热、碳纤维等领域均具备切入机会。公司规划的发展路径为从零部件切入，逐步向模组和系统延伸。目前该业务主要面向北美头部科技企业。

问题 5：公司如何看待液冷及 AI 领域的竞争格局与市场趋势？

回复 5：在液冷及数据中心散热等领域，行业发展逻辑可能会与消费电子制造行业类似——早期由中国台湾地区企业先发，随后大陆企业凭借综合优势实现后来居上。目前中国大陆企业在该领域具备很强的竞争力，但最终谁能率先突围，主要取决于两点：一是客户沟通与信任度，客户是否愿意支持培养；二是自身技术能力能否跟上，且在友商中保持靠前的排位。公司目前在这两方面都有比较强的综合能力。

关于 AI 行业的整体趋势，公司认为其长期向好的逻辑并未改变。前期部分环节存在过热现象，短期出现增速放缓或回调属于正常市场规律。未来 3 至 5 年，AI 产业的增长趋势是明确的。同时，公司凭借轻资产的运营模式，在此类高迭代的新兴业务中具备较强的灵活性与业务

	弹性。 **问题 6：“N 业务”做深后，如何避免资本开支无效或技术迭代踩坑？** **回复 6：**公司的投资逻辑始终以客户需求为导向，与客户深入沟通后再进行投资，不会盲目投入资金大规模建设样板工厂。公司整体保持轻资产运营模式，能外协的加工环节尽量外协，以有效控制投资风险；同时，精准聚焦核心研发及与客户契合的关键环节。针对技术迭代风险，公司会跟客户积极讨论未来的研发方向以便进行前瞻性布局，不会盲目介入高度竞争的重资产领域。 **问题 7：“T 业务”的定位和目前进展如何？** **回复 7：**“T 业务”的目标是致力于做行业领先的技术与产品，而非简单跟随。团队引入了一些海外大企业的核心研发人员，团队规模精炼，专注于攻克核心技术，后续产业化落地速度可能会超出公司预期。 **问题 8：公司如何持续获得客户新业务机会？** **回复 8：**公司已与部分核心客户建立了常态化的创新探讨机制，每季度可向客户展示新技术与新产品，同步了解客户的需求与指导方向。对于具备创新性的产品，在客户端有较大的导入机会。为进一步贴近客户需求，公司计划在硅谷建立规模更大的 NPI 中心，该中心不仅服务于包装业务，也将作为“N 业务”平台，以便于邀请客户进行深度交流与合作。 **问题 9：公司后续是否会继续通过外延并购的方式拓展产品线？**

	回复 9：公司外延并购将紧紧围绕业务协同展开，拒绝概念炒作。在收购标的的筛选上，核心逻辑是考察标的创始人及团队是否与公司理念同频、文化兼容，以及能否实现“1+1>2”的协同效应。 **问题 10：分红策略如何看？** **回复 10：**公司今年在半年度分红安排上相对慎重，主要原因是公司正在积极规划未来几年的“N 业务”及相应的资本支出。目前来看，整体资本支出规模可控，不会太大。因为公司自由现金流比较好，明年公司可能还会继续维持较高分红比例。具体的分红方案请以公司正式对外发布的公告为准。 以上如涉及对行业的预测、公司发展战略及未来计划等相关内容，不代表公司盈利预测，不构成公司对投资者的实质承诺，投资者及相关人士均应对此保持足够的风险意识，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异，敬请广大投资者注意投资风险。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 6 日