

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：2023-006

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 checked="" 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	信达证券：郭一江；大成基金：方向；西南证券：吴奕霖、徐一丹；智牛基金：刘明、林嘉豪。
时间	2023年11月7日 14:30-16:00
地点	达瑞电子会议室（现场会议）
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书、财务总监：张真红； 副总经理：吴玄。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司介绍</p> <p>公司副总经理、董事会秘书、财务总监张真红女士就公司概况、业务板块、经营回顾及战略规划进行介绍。</p> <p>二、互动交流</p> <p>1. 公司23年全年以及24年的业绩展望和预期？公司的业务重点或者战略目标是怎么样的？</p> <p>答：公司目前业务重点聚焦在消费电子、新能源领域。</p> <p>2023年，公司贯彻“拓市场、提能力、稳增长、求突破”的经营方针，消费电子业务经受市场周期下行的压力考验，在激烈的存量竞争中，与客户合作关系的韧性突显，公司在扩大承接现有项目料号份额的同时拓展新项目，紧抓消费电子业务的结构化机会，保持对消费电子行业复苏的响应能力。</p> <p>在新能源领域业务方面，公司现阶段致力于优质客户结</p>

构的搭建，并在与储能及新能源汽车行业优质客户合作中，积极拓展产品品类及应用，逐步构建起公司解决方案的供应能力，为公司业务成长注入新动力。

随着消费电子行业复苏以及新能源市场需求的增长，公司对未来发展充满期待和信心。

2. 公司消费电子业务有何能力壁垒、成本优势？

答：首先，公司深耕消费电子领域 20 年，形成了“关键组件（功能件和结构件）+配套自动化设备”联动的协同优势。公司以多年的技术沉淀，包括对材料的理解、对客户需求的把握、对设计成本的把控、高品质的交付以及配套自动化降本增效等，可为客户提供优质的一体化综合解决方案。

其次，组件产品定制化、小批量、多频次、开发周期短等特点，对供应商的科学排产、工艺技术创新、品质及成本管控等制造能力、供应链管理能力和迅速响应的客户服务能力均提出了较高的要求。

此外，公司始终坚持大客户战略，在消费电子领域积累了稳定且优质的客户资源。大客户对其合格供应商有着极为严格的全方位持续认证标准，持续服务好大客户是内部各项能力壁垒提升的过程。

3. 请问公司消费电子客户结构、大客户占比集中度，以及与苹果等大客户的合作进展如何？以及公司产品在消费电子终端应用的分布情况。

答：在消费电子领域，公司长期致力于为国内外优质客户提供“定制化组件（功能性器件、结构性器件）及配套自动化设备”的综合解决方案，方案直接或间接应用于不同终端品牌的智能手机、平板电脑、可穿戴设备（智能手表、虚拟现实 VR/增强现实 AR）、智能音频/娱乐设备（头戴耳机、游戏机）以及智能家居产品。目前来看，在智能手机、平板电脑、耳机以及可穿戴设备的终端应用占比较大。公司产品

直接、间接应用于苹果终端，公司积极深化推进与合作。

4. 公司把握消费电子业务的结构性机会，维护好客户关系，预测未来是否会进入更多料号，后续业务增量在哪些方面？模切(消费电子功能性器件)单机的价值量大概是多少？

答：消费电子行业技术创新的劲头不止，如 XR (AR/VR/MR) 预测成为未来人工智能 (AI) 的终端接入口，折叠屏、新型复合材料在智能手机、平板电脑的创新应用，智能可穿戴健康设备推动医疗技术消费电子化等，新产品层出不穷，随着相关产品功能的不断完善及应用场景的不断丰富，将为消费电子行业注入新的发展动力，公司消费电子业务亦将迎来新的业务增量机会。消费电子功能性器件单机价值因不同客户项目的技术工艺复杂程度，差异较大。

5. 公司如何看待 AR、VR 发展趋势，明年在这方面有何预期？目前看到客户订单需求情况是否有所恢复，能否见到下游出现一些复苏的迹象？

答：随着 AR、VR 的技术难点的解决、应用场景的丰富以及用户的培养，公司看好其将会是公司业务增量的机会点，但预期将是一个持续变化的过程，而非短时间内爆发式的增长。下半年是消费电子行业的传统旺季，我们对下游消费电子市场逐步复苏的预期持较为乐观态度。

6. 请问公司目前新能源业务对公司营收贡献占比在什么水平，新能源业务今年有什么突破或进展，公司对于未来消费电子和新能源市场的发展是怎么看待的？

答：公司未来将以消费电子业务为根基，重点突破新能源业务。公司现阶段通过为新能源行业头部客户提供优质的产品和服务，拓展新的产品线，强化内部能力建设，以逐步构建起公司在新能源业务领域提供解决方案的能力。公司目前新能源业务对公司营收贡献占比在 30%-40%之间。今年新

	<p>能源业务进展包括提升在动力电池、储能电池项目的份额，公司产品主要应用领域从电池系统，拓展至直接应用于车灯、电控、电驱动等新能源汽车零部件，以及自去年迅速进入宁德时代、瑞浦兰钧、远景动力等行业知名企业的供应链体系，今年上半年经过审核认证、研发、测试等流程，公司成功进入比亚迪的合格供应商体系并实现小批量试产等。</p> <p style="text-align: center;">三、现场参观</p> <p style="text-align: center;">参观公司东莞智能制造基地。</p>
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	2023年11月7日