

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：2026-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	线上参与公司2025年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026年5月6日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 马飞先生 董事、总经理 相福亮先生 独立董事 郑馥丽女士 副总经理、董事会秘书 马蕾女士 财务负责人 王林娜女士
投资者关系活动主要内容介绍	1. 未来分红政策是否会有调整？ 答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司分红事项的关注。公司每年度的利润分配方案是基于公司的财务状况、实际经营情况和可持续发展来制定，致力于兼顾股东的即期利益和长远利益，与投资者共享公司发展的成果，分红政策始终严格遵循《公司章程》及监管要求。公司目前处于业务规模扩张时期，对项目建设资金及流动资金等需求量较大，公司会在保障重要项目落地、筑牢长期竞争力的基础上，充分考量股东的合理回报诉求，结合年度经营及现金流情况审慎制定利润分配方案。若后续涉及分红政策调整，公司将严格按照要求及时履行信息披露义务，请您持续关注公司后续发展。谢谢。

2. 管理层，公司归母净利润同比增长近60%，但经营活动现金流净额增速显著低于净利润增速，主要原因是？公司将采取措施改善？

答：尊敬的投资者您好，公司经营活动现金流净额增速低于净利润增速主要是大宗商品铜、铝等的采购账期较短，叠加价格上涨提前备货等因素，导致公司购买商品支出较多；公司目前已经和主要合作客户协商价格联动机制，并加大与主要客户商谈新的结算方式等，来提升公司的现金流情况。感谢您的关注！

3. 今年公司在具身智能赛道有何具体的发展规划？

答：尊敬的投资者您好。公司凭借完善的产业链布局、领先的技术创新能力和丰富的场景应用经验，与果力智能在联合研发、全球化量产制造和应用场景等方面开展全方位深度协同，深入推进灵巧手产业发展。公司目前围绕机器人的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。部分产品已通过部分客户认证，处于送样、测试或小批量供货阶段，相关业务目前收入占比较小。2026年，公司将持续加大该领域研发投入及技术创新，提升公司核心竞争力，深化与行业内优质客户的商务接触及洽谈，积极拓展相关业务合作。谢谢。

4. 请问公司目前在低空经济赛道的产品布局、技术储备和客户拓展情况如何。

答：尊敬的投资者您好。近年来，伴随着AI、算力、智能机器人、低空经济等领域市场的快速应用及发展，推动公司所处的行业及产品不断创新发展。低空经济是公司重点关注和布局的新兴赛道，我们主要是依托自身在电磁屏蔽、热管理、轻量化材料及器件领域多年的技术优势，可为低空飞行器等提供配套解决方案。未来，公司也将持续关注相关产业发展和需求，积极拓展新领域新客户群体，实现公司价值的可持续增长。

5. 马总，请问越南的产业链布局目前进展如何？越南产能的建

设进度、投产规模及核心客户认证情况怎样？

答：尊敬的投资者您好。公司在深圳、常州、东莞、佛山、昆山、珠海、越南等地的制造基地，可以为客户提供本地化的贴身服务。公司基于发展战略及客户需求，积极推进全球化制造进程，以应对复杂多变的国际环境在越南布局新的生产基地，部分产品已经实现了批量交付。未来，公司将结合市场环境、行业发展趋势及实际经营状况，统筹规划海外产能布局，持续优化全球化运营体系，公司能够根据下游客户需求进行灵活调配，满足客户交付需求。谢谢。

6.风（风冷）里雨（液冷）里，不如站在光（光模块散热）里。AI 驱动 800G/1.6T 光模块加速放量，单模块功耗从 8W 跃升至 15-25W，散热需求大幅提升。据行业数据，全球 800G 光模块 2025 年出货量预计超 1500 万只，配套液冷散热价值量 30-80 美元/套（液冷板+TIM）。请问公司如何看待光模块热管理这一细分赛道的增速和竞争格局，公司已有哪些头部客户？中期（2026-2027年）光模块散热业务收入目标或占比预期是多少？

答：尊敬的投资者您好，感谢您的关注！公司目前在光模块散热业务收入占比相对较小。但是公司的热管理材料及器件一直是公司的核心业务之一，25年热管理材料及器件实现营收24.67亿，占营收的比例为37.8%。公司的相变材料、吸波材料和散热器等已经应用于光模块产品，导热凝胶等产品也在不断与行业内优质客户进行商务接触及洽谈中，基于与客户的保密协议等，暂不方便披露具体的客户名称。公司未来也将持续重点发展这方面的相关业务。谢谢。

7. 随着DeepSeek V4发布，头部国产算力公司 2026 年新品订单预计大幅放量。请问公司作为国产算力服务器散热核心供应商，如何把握这一历史性机遇？公司在服务器热管理领域的竞争优势是什么？公司同哪些国产算力厂商已建立合作？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司深耕热管理与电磁屏蔽领域多年，产品矩阵涵盖导热材料、散热器件、风冷/液冷方案等，公司具备较为完整的产业体系、深厚的研

发实力、丰富的市场应用领域，公司产品种类非常广泛，能够满足不同客户的不同产品、不同使用环境场合及不同使用等级等方面的需求，产品散热效率、可靠性和集成度，以及公司高效的响应速度与服务品质，得到了行业头部客户的认可。公司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，公司多个相关产品已具有领先优势，且与国内主流服务器厂商达成供应合作，部分产品已实现批量交付。目前公司在数据中心、服务器客户包括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、仁宝、华硕、东方通信、神州鲲泰及其他重要客户等，部分客户因客户要求及保密协议约定，具体合作细节不便公开披露，请您谅解。

8.能否介绍一下公司服务器液冷散热、具身机器人相关业务的进展和展望？

答：尊敬的投资者您好。公司目前在服务器、数据中心等领域的散热产品包含TIM材料及各类散热器、风扇、3D VC散热器、单相液冷冷板模组、两相液冷冷板模组、流量控制仪、CDU等，且与国内主流服务器厂商达成供应合作，部分产品已实现批量交付。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，部分产品已通过部分客户认证，处于送样、测试或小批量供货阶段，相关业务目前收入占比较小。目前，公司也不断在与行业内优质客户进行商务接触、洽谈及合作。2026年，公司将持续加大AI智能终端、服务器液冷散热、具身智能等领域的研发投入及技术创新，提升公司核心竞争力，不断深化与行业内优质客户的商务接触及洽谈，积极拓展相关业务合作，谢谢。

9.今年公司研发重点方向和研发投入规划，谢谢

答：尊敬的投资者您好。2026年，公司将继续聚焦电磁屏蔽及热管理解决方案核心主业，紧扣AI服务器、新能源汽车、6G通

信、光伏储能、具身智能机器人、低空经济等产业的发展机遇，将持续加大研发投入，重要研发项目按计划推进。同时，不断加强所高校、科研机构的合作，引入外部创新资源，加速产品技术迭代，不断提升公司核心竞争力。谢谢。

10.公司与华为保持了20余年的长期深度合作，请问公司25年来自华为的营收占比是多少？

答：公司与华为保持了20余年的长期深度合作，请问公司25年来自华为的营收占比是多少？尊敬的投资者您好，感谢您的关注！应客户要求以及保密协议规定，公司无法披露客户的具体营收金额，请见谅！25年H客户是公司前五大客户之一，感谢理解！

11.未来海外业务的拓展规划？

答：尊敬的投资者您好，公司多年来深耕海外市场，推进全球化战略，产品远销欧美、亚太等地区，市场份额稳步持续增长。一方面加强海外本地化服务团队建设，扩充研发、销售等核心人员，积极参与国外重要展会及行业论坛，加大市场推广力度，不断提升品牌的国际影响力；另一方面完善越南、泰国等海外产业链配套，通过产能本地化匹配客户交付需求，加速海外业务规模化增长。感谢关注！

12.硅光/高速光模块进度怎么样？是否已批量供货？

答：尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司的相变材料、吸波材料和散热器等已经应用于光模块产品，导热凝胶等产品也在不断与行业内优质客户进行商务接触及洽谈中。相关业务收入在公司整体收入结构中占比较小，谢谢。

13.请问公司的液冷业务已向哪些客户供货？

答：尊敬的投资者您好。公司在数据中心、服务器客户包括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、仁宝、华硕、东方通信、神州鲲泰及其他重要客户等。目前，公司在服务器、数据中心等领域的散热产品包含TIM材料及各类散热器、风扇、3D VC散热器、单相液冷冷板模组、两相液冷冷板模组、流量控制仪、CDU等，且与

	<p>国内主流服务器厂商达成供应合作，部分产品已实现批量交付，公司也不断与行业内优质客户进行商务接触及洽谈，积极开拓相关业务。公司与部分客户的商务洽谈及合作因客户要求及保密协议约定，不便公开回复，感谢您的谅解。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	
<p>日期</p>	<p>2026年5月6日</p>