

证券代码：603920

证券简称：世运电路

广东世运电路科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

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
参与单位名称与人数	大成基金、博时基金、兴全基金等
时间	2025 年 4 月 16 日 15:30—16:45
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	董事长：林育成；创始人、总经理：余英杰；董事、副总经理：王鹏；董事会秘书：尹嘉亮
投资者关系活动主要内容介绍	董事长致辞（摘要）： 2024 年，世运电路紧抓市场机遇，积极拓展业务，全年营业收入突破 50 亿元，实现归母净利润 6.75 亿元。进入 2025 年，延续高质量发展态势，第一季度实现营业收入 12.17 亿元，同比上升 11.33%，实现归母净利润为 1.80 亿元，同比上升 65.61%。这些成绩的取得，离不开以公司创始人余英杰先生为核心的管理团队的卓越领导，以及业务拓展、产品升级和产能优化等方面付出的不懈努力。 2024 年是世运电路发展历程中的重要里程碑，一是顺控集团正式入主公司，成为公司控股股东，二是再融资成功落地，为公司经营筹得长期发展所需资金。其中，需要特别说明的是，基于对以创始人余英杰先生为核心的管理团队的高度认可，本次顺控集团的入主，并非“接管”，而是“进入”，也即：在全力支持已有管理团队的现有的、既定的战略方向的同时，依托国资背景与产业资源，为世运电路注入全新的发展动能。 当前投资者对美国“对等关税”政策给公司未来经营带来的担忧，导致公司股价出现一定波动。顺控集团作为控股股东，与广大投资者利益休戚与共，目前正在积极研讨，考虑运用回购、增持、股权激励等资本市场工具，进一步优化公司经营管理，稳步提升公司内在价值，推动市值稳健迈向高质

量发展轨道。

在产业布局上，除持续深化既有产业赋能外，还将积极推动世运电路通过外延并购等方式，实现产业链深度整合与产业扩张，确保公司收入与盈利实现可持续增长。

展望未来，随着新能源汽车、人工智能、人形机器人、低空飞行器等行业的快速发展，PCB 行业将迎来更广阔的市场空间。我们将一如既往、秉持稳健的发展理念，凭借领先的技术实力和丰富的客户资源，在政府和国资的坚定支持下，与管理团队紧密协作，不断开拓创新，持续为投资者创造更大的价值回报！

投资者问答：

Q1：二季度订单情况？

A1：一季度公司业绩实现了较快的增长，展望二季度，由于 PCB 是定制化的产品，产品订单的能见度不会特别长，一般在一个月左右准确度会相对高。目前来看，公司 4 月份和 5 月份的订单比较充足，整个行业也是类似的情况。

Q2：公司毛利率和净利率情况，未来展望？

A2：公司 2024 年毛利率 23.09%，同比提升 1.77 个百分点，净利率 12.70%，同比提升 2.37 个百分点。近年来公司毛利率持续改善，毛利率提升原因在于高附加值产品结构占比提升，公司将持续推进产品结构优化；规模化效应，产能利用率、材料利用率提升；中高端产能释放，产品良率提升。随着上述措施的深化，后续毛利率还有提升空间。

同时随着公司毛利率提升，加上公司期间费用率在下降，净利率也有一定的提升空间。财务费用上，公司目前账上现金较多，会产生一定的理财收益；管理费用上，公司，管理半径很短，管理费用较低；销售费用上，公司大客户占比集中度高，销售费用相对较低。未来费用端还有下降空间。

Q3：在 A 客户、T 客户等客户新产品定点是哪些类型的产品？

A3：公司目前具备全系列产品的生产能力，与合作客户的合作主要是看客户具体所需要的产品类型，比如在 T 客户体系，目前包括新能源汽车、服务器、储

能和人型机器人，公司都有产品供应。其他客户也是类似。公司今年会重点开展以下领域：一是算力服务器，主要是高多层和中高阶的 HDI 产品为主；二是低空飞行器，会有硬板和软板产品；三是 AI 眼镜相关的产品，主要是以软板的产品为主。

Q4: T 客户的各个业务线的需求情况？

A4: 新能源车业务方面，25 年 T 客户汽车车型迭代加快，会带动销量增长，同时汽车智能化提升下单车价值量会增加，公司和 T 客户合作已有十多年，客户粘性强，未来随着 T 客户新产品陆续投放，公司份额也会提升。销量增长、单车价值量提升和份额提升会共同驱动公司在 T 客户汽车业务增长。储能业务方面，T 客户储能规划 25 年增长 50%，带动公司储能业务增长；人形机器人业务方面，T 客户在持续迭代推进产品，公司持续配合客户开发，后续随着人形机器人量产预计公司将同步实现增长；Dojo 业务方面，T 客户产品由 Dojo1 向 Dojo2 迭代，未来在专业处理场景中对 Dojo2 产品的需求量大，后续随着 Dojo2 放量也会为公司贡献更多业绩。

T 客户作为公司重要的客户，在新能源汽车、自动驾驶、储能、人形机器人等领域发展全球领先。当前虽然国际局势复杂，“关税方案”具体执行还未明了，但是上述行业在全球的发展和需求确定性还是比较高的，预计长期来看，公司的订单仍会保持增长。未来 T 客户新产品持续推出，无人驾驶开始试运行，人形机器人即将进行批量化的部署。Dojo 算力服务器开始扩大布局，这些领域对公司 PCB 的需求都会持续增长。

Q5: 泰国工厂目前的具体情况？

A5: 泰国工厂一期的产能规划约 100 万平方米/年，主要包括高多层和中高阶的 HDI 产品。目前公司泰国工厂厂房预计在 5 月份左右封顶，公司后续会依据“关税政策”的进展及客户的沟通情况合理安排产能规划。

Q6: 关税对公司的海外业务有何影响？公司如何应对？

A6: 一直以来公司对美直接出口 PCB 产品的份额极低，根据和客户签订的贸易条款，进口关税由客户承担，预期美国政府此轮对等关税政策对我司后续

整体销售业绩直接影响不大。此外，PCB 在终端销售产品中的成本占较低，对关税敏感度不明显，预计后续关税会由消费者、品牌终端客户和供应链企业共同承担。鉴于目前加征关税事项，公司将密切关注相关事态发展，并与客户和行业协会保持及时沟通。

公司将通过优化生产流程、多措并举降本增效以增强企业自身竞争力来降低负面影响，也将继续以新能源汽车和 AI+应用作为国内市场持续拓展着力点，技术同源发展其他新质生产力科技产业，努力抓住国内市场的发展机遇，走国内市场、海外市场双轮驱动的市场路线。

Q7：国资入主后对公司的影响？在业务上有哪些协同？

A7：顺控集团的经营方式是市场化的投资，入主世运电路是“加入”而不是“接管”，不干涉原经营团队的正常经营，“加入”世运电路的主要目的是互利共赢，为世运电路带来更多的赋能。关于顺控集团的赋能，一方面是充足的资金支持：优化公司股东结构，增强公司的金融信用和资金实力，加快公司的产业布局，提高公司抗风险能力，与股东优势资源协同发展，提升公司综合盈利能力；另一方面是国内市场开拓支持：依托顺控集团在顺德地区的深耕，支持公司优化客户结构，在新能源汽车、智能家电产业和机器人制造等优势产业实现良好协同发展，为公司开拓新的市场增长空间。

大股东入主后制定一系列国内客户拓展的规划，目前已依靠在电子信息产业的资源禀赋，协助公司对接新能源车企和互联网头部客户等，后续也会结合自身资源禀赋赋能上市公司，顺德当地就拥有美的集团、大疆无人机等高端制造业公司组成的产业集群，与 PCB 业务密切关联，控股股东会依靠在顺德和佛山的产业链优势，为公司导入高端制造、人形机器人等新兴产业客户。

Q8：算力服务器相关的业务情况？

A8：算力作为公司近年重点发展的板块，已积累了较为丰富的客户群，除了 T 客户的 Dojo 和 FSD 产品，还包括 N 客户、欧洲算力中心的部分核心客户。当前，公司已经通过直接或者间接的方式，进入到该批核心客户的供应链体系内，也取得相对比较大的订单。同时，公司也在积极布局国内算力客户，

	包括 AI PC、服务器、交换机等，预计公司今年算力相关收入占比会持续提升。 Q9：如何看待后续原材料价格后续的趋势？是否带来成本的压力？ A9：公司和供应商均为长期合作，短期成本波动对价格影响小。目前公司接触的核心供应商价格相对比较稳定，暂时未提出原材料涨价。未来公司将通过多种手段来减少原材料价格波动对公司的影响，包括持续推进更高端产品来提高平均单价、提升技术工艺水平、持续推动降本增效，消化成本端的影响。 Q10：公司在 AI 等新兴领域的发展战略？ A10：人工智能是未来长期发展的趋势，服务器、人形机器人、AI 眼镜、飞行汽车都属于人工智能端的应用，未来公司战略方向是围绕人工智能+应用来做相关产品的布局。从产品贡献来看，人形机器人和算力相关的产品对公司未来的业绩贡献相对更大，但是公司也会根据产业爆发的优先级来安排在产品资源上的投入。 Q11：公司后续对于不同客户和领域投入和部署？ A11：目前公司汽车应用领域收入占一半以上，作为下游贡献度最高的板块，体现了公司在电动车领域技术和产品的优势，公司将持续深入发展、保持优势。同时，公司致力于该领域的国内市场、国外市场共同发展，不会依赖单一客户。目前，除了 T 客户，公司拥有大量汽车客户储备。对于电动车，车企选择技术路径后，会将同一技术路径上的企业加入供应链，提升产品响应速度，减少犯错概率。公司在国内开拓的造车的新势力企业，其技术路径和公司发展的海外客户并不冲突。基于此，国内车企会选择公司的产品。未来汽车电动化、智能化产品会是公司首要发展的板块，同时也会加大人工智能+应用的布局。在人形机器人领域，公司相对比较领先，客户储备也很丰富，客户产品也有望率先放量，人形机器人后续也是公司战略发展的重点。在算力领域，T 客户的产品未来也会放量，一部分算力客户技术路径选择会与 T 客
--	---

	户相同，公司能够凭借丰富的研发、生产经验服务新客户。长期来看，公司产品结构会逐步从四层、六层，八层向更高层去发展，同时提升 HDI 产品比例，应用领域上，公司汽车、机器人、算力相关 PCB 产品会持续向不同客户去移植和复制。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	接待交流过程中，公司接待人员严格按照有关制度要求，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
活动过程中所使用的演示文稿、提供文档等附件（如有）	