

昆山东威科技股份有限公司

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 ☒现场调研 ☐电话会议 ☐其他
参与单位及人员名称	胤胜资产 陶雨涛； 禾昇投资 章孝林； 鼎晖投资 黄彦婕； 中信证券 刘易 王子昂
调研时间	2025 年 11 月 4 日
会议地点	昆山公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：徐佩佩 投融资部门副总经理：周湘荣

投资者关系活动内容记录	主要问题： 1、近期订单情况怎么样？ 答：得益于PCB东南亚投资潮、AI智能相关的大数据存储器等领域快速发展带来的新机遇，PCB领域高端板材需求增加，相关电路板层数及厚度增加，公司电镀设备订单增幅较大，尤其是脉冲电镀设备订单增幅明显。近期签单量保持了良好态势，今年公司订单金额将创历史新高，谢谢！ 2、公司水平镀三合一设备目前进展如何？ 答：在AI、高阶伺服器、电动车的高速发展下，对厚铜、细线路、高阶HDI板需求递增，市场上对水平镀三合一设备的需求也有所增加。公司生产的水平镀三合一设备实现了海外设备的国产替代，获得客户高度认可。近期新增中标一条线，目前已有6家客户采购了该款设备。同时，多家国内头部板厂正在与公司洽谈相关业务，预计明年将有较大增长空间。谢谢！ 3、请问公司2025年前三季度收入中的产品结构是怎样的？ 答：2025年前三季度收入中垂直连续电镀设备（VCP）占比约80%，其他产品占比约20%。谢谢！ 4、目前下游PCB客户对电镀设备的要求有什么变化？对电镀这个环节的设备价值量及毛利率有什么影响？ 答：PCB板从过去的低层数到高层数，从普通板到HDI这种高端产品的占比的增加，最近这两年跟十多年前比较，客户对设备品质、性能提出了更高的要求。比如客户要求电路板受到多次热冲击之后电阻不能发生变化；还有一些厚板需要用脉冲设备来提升孔里面的电镀品质，这些都是促使更换设备或者是升级设备的原因，总之电镀设备的生产
--------------------	--

	效率、品质等各方面都会有所提升，电镀设备的价值量也会相应提升，毛利率会略高一点，大概在40%左右，如果大规模量产的话，利润率有望更高一些。谢谢！ 5、根据公司三季报披露的合同负债可以看出公司订单增加不少，公司产能是否能够满足订单需求？ 答：因行业景气度持续提高，公司获得的订单量增幅加大，公司通过科学有序排产，积极进行业务订单协调，整体产能利用率较高。公司目前有四百多亩土地，有将近20万平方的建筑厂房，整个集团一共有六家公司，一个母公司，五个子公司。设备生产速度较快，但收入确认会相对滞后一些，主要原因是公司产品为大型设备，在运输、安装、调试、验收环节所需时间较长，尤其发到东南亚的设备运输及安装时间更长。因此对于公司来说目前产能没有瓶颈，但生产以外流程需要较长的时间。谢谢！ 6、PCP电镀设备从客户给公司下订单到确收大概要多长周期？ 答：平均是6到9个月，确收周期主要根据客户的订单量来看，如果是小一点的订单，从签单开始，三个月时间制造，一个月安装调试，还有两个月左右时间的试生产，一般在六个月就可以确认收入。如果订单量比较大或者客户场地有限制的话有可能会延长到1年至1年半。谢谢！
附件清单	无
日期	2025 年 11 月 4 日