

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	<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
参与单位名称与人数	富安达基金、国泰投信、嘉实基金、摩根士丹利基金、鹏扬基金、太平基金、天弘基金、长盛基金、UBS、东证融汇资管、国盛证券、国信证券、国元证券、华升投资、华西银峰投资、南京证券、平安证券、申万宏源、太平洋证券、西部证券、兴业证券、银河证券、中泰证券、中信建投、中信证券、巴富罗（海南）私募、灯湖高新私募、非马投资、高毅资产、高竹基金、歌汝私募、格雷资产、耕零资产、海晟私募、瀚亚投资、浩成资产管理、鹤欧投资、恒昇基金、惠正投资、火神投资、火眼资本、吉翱私募基金、健顺投资、玖歌投资、玖鹏资产、君牛基金、君牛私募、珞瑜私募、民泮证券、普行资产、乾瞻资产、勤律资产、天惠投资、天季私募、途灵资管、闻天投资、禧悦投资、赢舟资管、优美利投资管理、长白山私募、正谊资本、正圆私募、中厚资本、Eastspring Investments、东坤资产、二进制资管、华夏久盈资管、人保资产、太平资产、长城财富、中银资管、湖北金服、汇正财顾、金证、陆家嘴信托、兴银理财、长江养老、中科院、汇添富基金、长城基金、中航基金、和谐健康保险、爱建证券、财通证券、东北证券、华福证券、山西证券、天风证券、百年保险资管、和谐健康保险、建信理财等 90 家机构
时间	2026 年 4 月 23 日 15:30—16:30
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	创始人、总经理：余英杰先生 董事、副总经理：王鹏先生 董事、财务总监：蒋毅先生 董事会秘书：尹嘉亮先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>（一）公司对经营情况进行介绍</b></p> <p><b>1. 上半年经营业绩情况</b></p> <p>2025 年，公司总营收达 55.77 亿元，同比增长 11.05%；归属母公司净利润为 6.84 亿元，同比增长 1.37%，创历史新高；经营性现金流净额达 9.2 亿元；毛利率 21.14%，净利率 12.26%，受原材料与汇率短期扰动小幅下滑，仍</p>

处于历史较高水平。2025 年四季度净利润同比下滑，主要受原材料涨价、人民币兑美元升值汇兑影响、投资收益回撤及年度减值综合影响。

市场拓展方面，2025 年公司通过 OEM 方式进入英伟达、AMD、Google 供应服务器高速连接器；车载业务通过多家国际 Tier1 认证；国内与头部主机厂及科技企业深度协同。新兴领域布局方面，在人形机器人、AI 电源等产品领域推进项目定点和转量产准备。

## 2. 嵌入式 PCB 封装技术工艺原理及性能

埋嵌工艺，将功率芯片直接嵌入 PCB 板内部，彻底打破了 PCB、半导体与封装三大领域的传统物理边界与技术壁垒，推动跨领域的深度融合与协同创新。推动 PCB 产业实现战略转型，从传统单一的“电路承载层”，全面向更高维度、更高价值的系统集成与封装一体化方向演进，定义行业的新未来。与传统的功率模块进行对比，在结构集成度、散热路径和电气连接三个关键维度上，埋嵌式 PCB 方案都展现了核心优势。它实现了更高的集成度、更短的散热路径和更低的寄生参数，从而在根本上提升了终端产品的性能表现。

## 3. 产能布局与新基地规划

公司现有硬板产能集中于江门鹤山总部，新建产能规划分布于泰国及江门两地。泰国先进制程产业园，2026 年 Q1 进入试生产，后续将加快泰国产能的爬坡速度。国内“芯创智载”项目，项目正处于主体工程建设阶段，目前已在现有厂区建成芯片内嵌式 PCB 中试线，以满足客户小批量需求，持续验证产品可靠性。公司于 2025 年建设年产 300 万平方米线路板项目（二期），预计在 2026 年中逐步投产，将为公司提供稳定的产能增长。

## 4. 未来发展目标与规划

公司未来将聚焦埋嵌式 PCB 封装技术，加速推进泰国及国内“芯创智载”等高端产能项目的建设与释放，加快构建全球化产能布局。同时将继续深化与全球头部科技巨头的战略合作伙伴关系，构建产业生态互通共融。

### （二）投资者问答

**Q1、近期原材料（覆铜板等）涨价较快，公司是否与下游客户商谈涨价？客户接受度及利润率展望如何？提价覆盖存量料号还是仅新料号？是否完全转嫁成本？**

原材料涨价初期已逐步与下游客户商议提价事宜。因海外业务周期较长，利润修复体现相对滞后。预计在原材料价格保持稳定的前提下，二季度利润将有较为明显的修复；若原材料继续上涨，将持续与客户协商调价，提升产品单价，维持毛利率平稳。存量旧料号，已实施涨价，主要是基于合作共赢、与客户协商共同承担。新料号已充分考虑材料涨价与供需结构，完成价格调整，海外客户重视保供，接受度较高。

**Q2、公司的埋嵌业务在电源、汽车、未来 AI 服务器等领域均有较好的应用前景，请问能否分享该业务具体的客户拓展、应用领域进展，以及后续的收入规划与整体布局？**

埋嵌产品的技术路线非常明确，核心聚焦高压方向，核心优势体现在三大方面：第一是对信号的优化，可实现集成电感的大幅优化；第二是对散热性能的优化；第三是集成度的优化。高压化后，产品铜线用量大幅减少，包括 SST 固态变压器方向的应用，可全面优化数据中心供电侧的场地空间、机柜内部空间，因此技术发展方向非常清晰。

目前 PCB 端的技术方案各有特色，相关新产品项目处于研发阶段，有严格的保密要求，同时公司也在与多个终端客户同步推进多个方案。公司在车端、机器人、数据中心高压侧、板级垂直供电四大领域，持续推进埋嵌业务的拓展落地。

**Q3、请问公司 2025 年 AI 相关业务的经营情况如何？能否给出 2026 年 AI 业务的进展指引？**

2025 年公司 AI 相关业务，主要通过 OEM 模式为英伟达、AMD 供应相关产品，核心包括为安费诺提供配套连接器件。2026 年公司实现重大突破，已通过 OEM 模式进入谷歌供应体系，相关业务推进顺利，对公司产品结构优化及毛利率提升有明显贡献。同时，公司埋嵌方案正在推进数据中心能源供应相关配套方案落地，2026 年将逐步释放增量。

公司预计 2026 年 AI 业务将维持增长态势，泰国工厂、鹤山二期的高端产能可全面匹配 AI 高端产品的需求，支撑业务实现更快增长。

**Q4、请问去年至今公司上游原材料的涨幅情况如何？目前向下游客户的成本传导进度怎样，能否覆盖成本上涨压力？**

公司将基于实际经营情况，对于存量业务以维持合理毛利率为目标与客户协商议价，新业务定价充分考虑材料涨价情况与供需结构；若外部环境发生变化，也会动态调整执行策略，保障公司产品毛利率维持在稳定区间。

同时，公司将持续推动高价值产品的营收占比提升，这是应对原材料价格波动的核心逻辑——只有布局更高端的产品，才能更好地降低原材料波动对公司盈利的敏感性。

**Q5、公司汽车电子业务随着技术与客户合作深化，产品规格持续升级，能否从量化角度说明相关升级情况，比如车载主驱、HDI 相关部件的料号升级进展？**

公司在与客户的配套合作中实现了多维度的产品升级：一是车载三电部件的设计结构正逐步转向 HDI 化；二是占公司业务比重较大的日系客户，正向智能化配置升级的方向发展，预计可以明显带动单车 PCB 价值量的提升。

**Q6、公司泰国工厂今年进入产能爬坡期，此前已有多家友商在泰国落地工厂，但良率爬坡表现存在差异。请问公司为快速提升泰国工厂良率，在技术工人、产业链拉通等方面做了哪些储备？您此前提及二期将在良率达标后启动投入，是否意味着工厂爬坡周期约为一年？**

公司从三大核心维度做好了泰国工厂良率提升的全面储备与规划：

(1) 核心管理团队：配备了具备在知名 PCB 工厂拥有多年海外管理经验的团队，承接泰国工厂核心管理职责，对海外工厂的生产管理、节奏把控具备丰富的实战经验；

(2) 基层人才储备：前期招聘的泰国本地资深管理员工，已安排至国内总部完成系统培训；同时总部向泰国派驻了经验丰富的基层管理骨干，完成了完整的人才梯队搭建；

(3) 技术与设备保障：针对泰国本地生产节奏与国内的差异，工厂大量引入智能化、自动化生产设备，将核心生产流程纳入设备标准化管控，最大

限度减少人工干预，保障产品良率稳定提升。

关于良率爬坡节奏，良率提升速度与生产产品的层级直接相关，产品层级越高，良率爬坡周期越长。泰国工厂定位高端产品，产线爬坡遵循循序渐进的行业通用逻辑：先实现产线整体稳定运行，再逐步导入高阶产品，最终完成整体良率提升。

**Q7、目前公司已出货的 AI 相关产品中，HDI 与高多层板的最高规格达到了什么层级？江门鹤山基地可适配 AI 订单的产能规模有多大？**

公司鹤山基地整体产能规模为 550 万 m<sup>2</sup>/年，目前正在鹤山规划五工厂二期及芯创智载项目，两大项目投产后，公司 HDI 产能规模将显著提升，可充分满足客户未来的订单需求。同时，泰国工厂规划产能中，可全面配合全球客户的 AI 高端产品需求。

**Q8、公司今年及后续有多项扩产投资计划，目前货币资金储备约十几亿元，请问公司后续是否有融资、再融资相关规划？**

除货币资金外，公司交易性金融资产（理财）还有 24.66 亿元，除募投资金外，其余均为公司自有资金，目前自有资金相对充裕，可满足当前各项投资的资金需求。同时，公司也会结合市场情况，统筹安排后续融资、再融资相关事宜，具体进展将以公司正式公告为准。

**Q9、作为 T 客户长期合作的核心供应商，请问公司如何平衡投资有效性与客户快速增长的需求，保障配套份额不流失？针对客户极短的准备周期，公司做了哪些应对准备？**

基于和核心客户的长期深度合作，我们在产品的研发阶段，就已全程参与联合开发。比如今年春节期间，我们团队基本无休，持续推进产品迭代优化。

通过长期的协同研发，我们对客户产品的设计理念、材料选型、加工工艺、可靠性测试要求，以及未来的技术升级方向都有全面且深入的理解。我们已将客户的产品设计需求，与公司现有产能支撑能力、扩产产线规划做了精准的分析与对接，从设备产能储备、技术路线可靠性验证，到配套团队搭建，都做了充分的准备。目前国内、泰国的产线同步推进适配，新产品在两大基地均已同步开展研发与试产工作。

**Q10、请问针对 T 客户第三代 Optimus 机器人生产线，公司目前已有产能及待投产产能中，预留了多少对应配套的产能规模？**

机器人项目与车载 FSD 系统采用平台化设计，尽管在关节执行器、灵巧手等部件上有技术迭代，但其核心的大脑、小脑、躯体控制及通讯模块的设计高度同源。因此公司现有产线在产品适配层面已做好了充分的产能与技术储备。

**Q11、2025 年年报业绩不及市场预期，除了汇兑损失和原材料涨价之外，是否还有其他未被关注到的影响因素？一季度原材料价格趋稳、提价逐步传导，叠加公司可能采取的汇率对冲手段，是否可以预期一季度及后续报表端的盈利水平将迎来回升？**

2025 年业绩表现中，第四季度较前三季度承压明显，核心影响因素有三方面：一是最核心的原材料涨价影响，二是汇率下行带来的汇兑影响，三是前期的投资收益回撤，带来的影响。

关于一季度及后续的盈利情况，一季度相较于 2025 年四季度，汇率下行、原材料上涨的趋势仍在延续，具体经营数据请以公司正式披露的定期报告为准。

**Q12、请问公司与下游客户的常规议价周期是怎样的？本轮原材料上涨的成本顺价，预计会滞后几个季度在报表端体现？**

常规情况下，公司与下游客户的议价周期为一年两次，分别在年中、年末。自去年 11 月起，原材料价格出现大幅、多次叠加上涨，针对本轮涨价，公司一方面同步与客户协商调价，另一方面已将产品计价与大宗金属价格挂钩，当贵金属价格出现大幅波动时，可同步与客户启动价格协商。

目前从产业链上下游共识来看，未来原材料供需预计持续偏紧，终端客户对本轮涨价的接受度较高，相关价格协商预计在二季度将有显著落地与成效体现。

**Q13、请问公司 2025 年已投产的产能规模是多少？对应产能利用率为多少？2026 年规划新增的投产产能有多少？**

2025 年公司整体产能规模约 550 万 m<sup>2</sup>，全年产能利用率约 85%。2026 年

	公司产能提升主要来自两大核心项目，一是泰国工厂项目，规划新增产能 60 万 m <sup>2</sup> ；二是五工厂二期项目，规划新增产能 70 万 m <sup>2</sup> 。
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）	