

证券代码：300476

证券简称：胜宏科技

胜宏科技(惠州)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 ☒ 电话会议 ☒ 其他（摩根士丹利策略会、广发证券策略会）
参与单位名称及人员姓名	中欧基金、嘉实基金、天弘基金、摩根士丹利基金、易方达基金、广发基金、汇添富基金、鹏华基金、富国基金、长城基金、东方资管、华夏基金、财通基金、招商基金、国泰基金、大成基金、平安养老保险、景顺长城基金、诺安基金、上银基金、交银施罗德基金、中银基金、诺德基金、东方基金、博时基金、太平基金、信达澳亚基金、富安达基金、广发乾和、惠理基金、红土创新基金、建信理财、兴证全球基金、西部利得基金、长盛基金、万家基金、上银基金、东吴基金、中加基金、长信基金、中海基金、国投瑞银基金、东兴基金、兴业基金、国金基金、睿远基金、朱雀基金、泉果基金、长江养老、新华资产、大家资产、阳光资产、广发证券、中国银河证券、长江证券、国信证券、国盛证券、东方财富、申万宏源证券、兴证证券、西南证券、招商证券、国泰海通证券、开源证券、华源证券、华创证券、华泰证券、中信证券、中金公司、中信建投证券、花旗银行、GIC、PINPOINT、BALYASNY ASSET MANAGEMENT、GRAND ALLIANCE ASSET MANAGEMENT、KEYSTONE INVESTORS、RAYS CAPITAL PARTNERS、SPRINGS CAPITAL、TEMASEK、JAIN GLOBAL、JENERATION CAPITAL、MY ALPHA MANAGEMENT、OAKTREE CAPITAL MANAGEMENT、PERSEVERANCE ASSET MANAGEMENT、STONEYLAKE ASSET、TORITO CAPITAL、WT CAPITAL、JPMAM等880位机构投资者及个人投资者。
时间	2025年08月27日-2025年08月29日
地点	线上会议、深圳、上海

上市公司接待人员姓名	1、副总裁、董事会秘书：朱溪瑶 2、投资者关系经理：王慧珍
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司业绩及情况介绍 2025 年上半年，在人工智能浪潮带来的巨大机遇下，公司紧跟全球技术发展潮流，持续优化产品结构，强化核心技术壁垒，同时加速全球化布局，保障供应能力，助力公司稳步增长。2025 年半年度，公司实现营业收入 90.31 亿元，同比增长 86.00%；实现利润总额 24.54 亿元，同比增长 371.46%，归属于上市公司股东的净利润 21.43 亿元，同比增长 366.89%。毛利率达到 36.22%，较去年同期提升 15.62 个百分点，净利率 23.73%，较去年同期提升 14.28 个百分点，报告期内业绩变化主要得益于： 1、抢抓 AI 算力发展机遇，产品结构持续优化。 报告期内，公司坚定执行“拥抱 AI，奔向未来”的核心发展理念，精准把握 AI 算力技术革新与数据中心升级浪潮带来的历史新机遇，占据全球 PCB 制造技术制高点，凭借研发技术优势、制造技术优势和品质技术优势，深耕细作国际头部大客户，快速落地 AI 算力、数据中心等领域的产品布局，实现大规模量产，产品结构持续优化，推动公司业绩高速增长。 2、强化技术壁垒，巩固行业领先地位。 2025 年上半年，公司充分发挥自身技术优势，深度参与客户产品预研，深化与全球头部科技行业客户战略合作。公司率先突破高多层与高阶 HDI 相结合的核心技术壁垒，具备 100 层以上高多层板制造能力，是全球首批实现 6 阶 24 层 HDI 产品大规模生产，及 8 阶 28 层 HDI 与 16 层任意互联（Any-layer）HDI 技术能力的企业，并加速布局下一代产品，支持最前沿人工智能产品及自动驾驶

	平台。在 AI 算力卡、AI Data Center UBB & 交换机市场份额全球领先。根据 Prismark 数据，公司位列全球 PCB 供应商第 6 名，中国大陆内资 PCB 厂商第 3 名。 3、“中国+N”全球化布局，保障供应交付能力。 2025 上半年，公司坚定实施“中国+N”全球化布局战略，国内产能以惠州总部为核心，高端产能进一步提升。同时，为满足全球客户对高多层 PCB 和高阶 HDI 的海外交付需求，提升全球化交付服务能力，公司在泰国、越南投资建设生产线，稳步布局东南亚 PCB 高端产能。 4、强化成本管理，持续降本增效。 2025 年上半年，公司打造的数字化智能运营平台，能准确高效助力企业决策，优化生产运营流程，提升整体生产效率，并持续深入开展成本精细化管理，合理管控费用支出，提升整体经营效率，通过持续的技术创新和制程优化，公司产品良率与交付效率持续提升。 二、互动交流环节具体情况如下： 1、公司在下游领域占比的变化情况？ 答：公司产品广泛应用于人工智能、汽车电子（新能源）、新一代通信技术、大数据中心、工业互联、医疗仪器、计算机、航空航天等领域。Q2 与 Q1 相比，AI 应用领域的收入占比进一步提升，对公司毛利率拉动较为明显。 2、与惠州工厂相比，海外工厂的经营情况以及盈利能力如何？ 答：泰国工厂已经在今年 3 月完成了一期升级改造，目前二期升级改造也即将进入尾声。近期北美科技大客户
--	---

	已经在陆续审厂，此外也有部分客户开始针对泰国工厂进行产品导入，部分订单已经开始排期。因此预计今年下半年，泰国工厂的产品结构有望明显改善，高端产品有望放量。 盈利能力方面，由于今年一季度泰国工厂仍处于升级改造阶段，Q1 略微亏损，但现已实现扭亏为盈，下半年盈利能力有望明显提升。中长期来看，伴随产线优化、自动化升级和管理优化，预期未来泰国工厂的盈利能力能够与总部水平相当。 3、公司如何看待后续AI PCB的市场需求？ 答：目前公司看到整个市场的需求是高确定性且高增长的，尤其在 AI 领域，行业发展趋势是不断降低单位算力能耗、提升算力密度和电性能能力，具体体现为：信号传输带宽持续升级，材料等级不断提高；高多层板、高阶HDI 的层数、阶数不断增加，板厚进一步增厚，电路密度也更精细。这种变化导致 PCB 制造工艺要求大幅提高，加大了对产能的消耗，同时也使得产值提升，ASP 发生成倍甚至呈指数级别的增长。 从整个供需结构上看，行业对高端产能的需求持续增加，高端产品的供给仍然处于相对紧张的状态。公司同时在研发方面进行多客户的适配，这一适配有利于公司未来进行客户和订单的选择，公司会考虑订单规模、确定性程度、盈利能力等因素进行产能分配。 4、公司未来良率是否有进一步提升空间，随之而来带动盈利能力提升？ 答：第一，公司 Q2 单季度营业成本并无明显增长，
--	---

	但营收规模及产出有所提高，主要原因即良率提升。随着后续良率的持续提升，盈利能力有望进一步增强。第二，对于客户新产品以及新导入的客户，公司会从量、价的角度选择盈利能力更有优势的订单。第三，工艺、材料的不断升级也能为公司带来新的盈利增长点。因此，未来公司整体的毛利率仍有一定提升空间。 相比于良率改善，之后更大的增量将来自产能扩张和产品结构优化。短期内影响盈利能力的因素较多，包括各季度客户的提货节奏、产能释放速度等，但从中长期来看，公司整体毛利率有望保持上行趋势。 5、公司对AI PCB的供给格局判断如何，以及对明后年的判断？ 答：短期格局比较清晰，从产能和技术上看，近一年或近一两代的产品在供给格局上不会有特别大的变化，因为无论是技术还是产能都需要时间提前适配。 从公司角度而言，公司始终专注于自身经营，紧密围绕“三大战略”、“四个创新”的战略指引，在业务拓展上，公司坚持以技术升级带动市场突破，聚焦高端赛道和全球优质客户，稳步推进产能扩张与业务区域布局；在组织管理上，公司高度重视供应链稳定与客户服务能力，建立快速响应机制与智能化生产体系，确保产品品质、交付效率与客户满意度持续提升，不断增强公司核心竞争力。 6、公司二季度收入规模环比增速较低，二季度环比增速较低的原因是什么？是产能瓶颈还是客户订单释放增长较低导致？ 答：首先，公司 Q2 相比于 Q1 来说没有太多的新增
--	--

	产能释放。其次，公司 Q2 的研发投入相对于 Q1 增加较多，Q2 研发费用达到 2.23 亿元，环比增长 72.17%，研发项目不断增加，而研发需要打样测试，也会消耗一些产能，在一定程度上也会影响当期的产量和出货情况。 7、公司在ASIC方面海外新客户的拓展进度？ 答：公司参与了目前市场上大部分主流玩家的新方案。下半年，ASIC 和交换机都有机会实现新的突破。 8、海外客户给出了未来三年的roadmap，公司是否在客户的所有产品规划里都进行了合作研发？ 答：公司凭借领先的研发技术优势、制造技术优势和品质技术优势，已深度参与国际头部大客户新产品预研，提前 2-3 年开展相关技术开发储备，从产品规划到技术能力提升，再到扩产计划，全程跟踪服务客户。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2025年08月29日