

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 ☒ 线上会议 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	国盛证券、广发证券、长江证券、国金证券、国投证券、国信证券、华创证券、华泰证券、天风证券、华西证券、开源证券、民生证券、平安证券、兴业证券、申万宏源证券、国泰海通证券、方正证券、西部证券、光大证券、东莞证券、东兴证券、财通证券、浙商证券、中银证券、招商证券、中金公司、中泰证券、中信证券、光大证券、鹏华基金、易方达基金、富国基金、嘉实基金、博时基金、南方基金、汇添富基金、大成基金、天弘基金、平安基金、兴银基金、永赢基金、建信基金、浙商基金、华宝基金、华夏基金、东吴基金、睿远基金、新华基金、东海基金、东吴基金、高毅资产、泾溪资产、磐泽资产、长江资管、泰康资产、人保资产、农银人寿、平安养老、交银基金、上海信托、胤胜资产、长信基金、长安基金、合远基金、柏骏资本、方正富邦、盘京投资、复星集团、钦沐投资、果实资本、望正资本、明河投资、合众资产、阳光资产、守正基金、中邮基金、前海开源基金、海富通基金、诺德基金、德邦基金、银华基金、红土创新、摩根基金、云溪基金、青骊投资、古曲基金、泰信基金、中银证券资管、中加基金、中庚基金、中安汇富、东方阿尔法、浩成资管、国寿资产、中再资产、招银理财、建信理财、高盛资管、花旗银行、野村证券、美银证券、UBS、Wellington等697位机构投资者及个人投资者。
时间	2025年10月28日-2025年10月29日
地点	线上会议
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 年前三季度，公司实现营业收入 141.17 亿元，同比增长 83.40%；归属于上市公司股东的净利润 32.45 亿元，同比增长 324.38%。毛利率达到 35.85%，较去年同期提升 14.30 个百分点，净利率 22.98%，较去年同期提升 13.05 个百分点。 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，高端产能将进一步释放。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。 未来公司将持续加大尖端制造设备投资和产能建设的资本开支，进一步巩固产能优势。随着国内外高端产能的进一步释放，公司依托总部优势，全面赋能全球各生产基地，实现管理联动，完善全球化管理模式，持续提升全链条效率和客户服务。凭借强大的技术储备与前瞻性产能规划，为持续深化客户合作奠定坚实基础。 二、互动交流环节具体情况如下： 1、公司产能目前进入快速扩张期，能否介绍客户合作相关的进展？ 答：今年公司与主要客户的合作有重要突破，公司开始承担主要客户的快板业务，这对公司和客户来说是双赢。 对公司而言，通过深度参与客户每一个快板项目，可以更早介入其研发环节与技术发展路线，清晰掌握客户项

	目量产节奏、产品布局规划及未来新产品的研发方向。当前公司的技术研发与产能扩张均基于与客户的深度沟通，围绕客户未来 3 年甚至更长期的发展规划进行提前布局。这也构建了公司的显著优势：在产能布局、新产能扩张、设备筹备、技术储备、人才储备等多方面，公司均为行业内启动最早、推进最快的企业。 对客户而言，公司作为大批量生产企业在快板阶段提前介入可缩短客户从快板到量产的周期。 2、今年三季度单季利润率波动的原因是什么？未来利润率是否会保持上行趋势？ 答：第三季度单季的利润率小幅波动主要原因是，第一，主要客户产品迭代，公司产线调整的影响。第二，为新增产能进行人才储备及团队扩张带来的用工成本增加；第三，快板业务及新增较多 NPI 项目导致生产成本增加。 公司与客户保持密切沟通，根据客户需求推进产能准备工作。随着新产能爬坡并贡献业绩，公司对后续盈利能力充满信心。 随着新产能的释放及高毛利订单占比进一步提高，公司整体的毛利率仍有提升空间。但单季度毛利率影响因素较多，包括短期内客户的提货节奏、产能爬坡等因素。 3、PCB 在 AI 服务器中的价值量呈增长趋势，能否进一步说明？ 答：PCB 在 AI 服务器中的价值量持续增长，一方面得益于 PCB 层数与工艺难度升级。PCB 层数、阶数提升，板厚增加，线宽线距缩小，加工精度提高。材料等级升级
--	---

	均会带来价值量的提升。由于 PCB 是定制化产品，要求越高、难度越大，行业里具备生产能力的厂商就越少。综合来看，PCB 工艺要求提升带来 ASP 成倍的增长。 另一方面是得益于功能集成增加。PCB 在服务器中承担功能更加复杂，在 PCB 上集成更多功能有利于降低组装难度，提升良率与自动化率，对客户来说虽 PCB 成本上升但整体效益更优，推动价值量占比有望持续提升。 公司作为在技术、品质、量产能力上都具备先发优势的企业，未来随着产品持续升级换代，有望继续强化自身竞争优势和市场地位。 4、请介绍公司第四季度及明年的产能投放节奏，以及扩产所需上游设备的锁单情况，设备能否顺利交付？ 答：公司所有扩产项目是根据下游市场需求动态调整的结果，具备明确的需求支撑。目前公司扩产整体节奏正加速推进。 海外产能方面，泰国、越南基地的扩产规划，正按原计划顺利推进，泰国 A1 栋高端产能已经开始生产验证板。国内产能方面，一是在去年年底快速规划启动建设的厂房四项目，目前已部分投产；二是厂房九钻孔中心，将重点提升钻孔、背钻相关工艺能力，聚焦高多层板生产，该厂房已于 10 月初封顶；三是公司近期新购置的一块工业用地，规划建设两栋厂房，后续高端产能将进一步提升。 设备保障方面，公司具备显著优势。作为行业内优先进行大批量设备采购下单的企业，公司已提前锁定设备交期，可有效保障公司扩产项目所需设备顺利到位。
--	---

	5、公司的订单供不应求，但高端产能扩产难度较大，当前厂房四的产能扩张情况如何？ 答：厂房四目前已经部分投产。厂房四项目快速推进得益于两方面：一是新产能的产线规格、生产管理细节均基于公司高端产品生产经验设计；二是凭借领先的研发技术优势、制造技术优势和品质技术优势及交付能力，公司已与客户建立较高的信赖度，有利于高价值量产品快速导入。 PCB 行业扩产本身存在难度，由于部分设备交期长，资本投入大，高端产能扩产难度会更高，需要提前推进基建、装修、设备配置及人才储备等多方面准备。此外，由于 PCB 产品具有定制化属性，必须与客户深度合作、充分沟通，才能明确客户量产需求时间节点、具体工艺要求及未来技术储备需求。目前公司正在全力以赴推进扩产，当前各环节进度顺利，公司扩产速度已处于行业领先水平。
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10月29日