

证券代码: 002815

证券简称: 崇达技术

编号: 2026-001

崇达技术股份有限公司  
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 (请文字说明其他活动内容)
参与单位名称及人员姓名	线上参与2025年度暨2026年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2026年05月08日 15:00-17:00
地点	价值在线 (https://www.ir-online.cn/) 网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 姜雪飞 董事、副总经理、董事会秘书 余忠 财务总监 赵金秋 独立董事 王东民
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 尊敬的姜董事长,您好!在AI时代之前,公司实力与几个PCB头部公司一样处于第一梯队,如今被它们拉开了巨大的差距,比如胜宏科技,公司当初与它市值相当,现在与它相差十多倍。过去的已经过去,本以为公司会及时战略转型,抓住AI时代的机遇。但是公司的业绩一而再再而三的MISS,最近市值更是被年营收和利润只有公司零头的中富电路科翔股份等大幅超越了。资本市场的资金是敏锐的,这说明什么?说明AI时代的机遇还在,中富电路科翔股份这些实力比公司小得多的PCB同行都还能通过抓住AI机遇大力发展,受到资本市场的青睐。姜董事长,您对以上有何看法?还打算让公司重新起航,重回正轨,以业绩和股价市值回报长期以来支持公司的投资者吗?谢谢!</p> <p>答:尊敬的投资者,感谢您的坦率建言。公司正视差距,但产业竞争是长跑。当前正全力向AI算力、服务器、光模块赛道战略转型,珠海新厂产能释放与泰国基地加快建设。2026年Q1营收同比增长近20%,已初步验证执行力。部分同行市值表现差异,亦与公司身处产能扩张与战略投入期、利润释放节奏相关。公司将持续聚焦主业,以踏实经营和长期价值回报投资者。</p> <p>2. 关于公司一季度业绩miss的原因,公司提到主要是因为原材料涨价,更提到“公司已加大向下游传导的价格协商力度,同步强化成本精细化管控。相关调价效应将随传导周期逐步显现,”。那么请问,这个传导周期究竟要多久?公司的因为产品涨价的业绩究竟在何时可以兑现?请给个具体的时间表。谢谢!</p> <p>答:尊敬的投资者,您好。产品定价与上游原材料成本之间存在固有传导周期。目前公司已全力推进调价协商与成本管控,市场信号正逐渐消化。同时,公司同步强化成本精细化管控,多措并举压降盈利压力。具体业绩请以公司后续定期报告披露为准。谢谢!</p> <p>3. 公司有没供应配套服务CPU的PCB产品?如有,下游主要有哪些客户?公司相关PCB产品在行业的实力如何,有何优势?谢谢!</p> <p>答:公司PCB产品服务于CPU生态,主要应用于超级计算机、服务器主板等,已</p>

向中兴、新华三、云尖、宝德、浪潮等服务器头部客户批量供应。公司优势在于可规模量产高多层（14-40层）和1-5阶HDI高端PCB。公司是全球领先企业的PCB主力供应商之一，正积极释放产能以满足市场需求。

**4. 以往每年年度业绩出来，公司都会组织机构开业绩会议，今年为何不开了？**

答：尊敬的投资者，公司2025年度暨2026年Q1业绩说明会已于今日15:00通过网络远程方式召开（此时正与各位在线交流）。关于业绩变动原因，公司已在年报、季报等公告中充分披露说明；其他问题，本次说明会面向全体股东开放，欢迎大家就关心的问题在线提问，我们将逐一详细解答。谢谢。

**5. 针对海外市场，尤其是美洲市场，公司有何针对性的市场拓展和盈利改善策略？**

答：公司在美洲市场基础稳固。针对当地拓展，公司将重点推进：加速泰国基地建设，旨在承接北美订单、防范关税风险。深化高端产品导入，按计划推进海外服务器、航空航天等重点客户，以期提升单板价值。短期协商价格条款，与客户优化成本分担机制，同步强化精细化管控。同时深化市场多元化策略，提升内销占比增强国内市场支撑力，并持续优化产品结构聚焦高附加值领域，改善盈利能力。

**6. 贵司第四季度盈利水平下滑的主因**

答：尊敬的投资者，您好。2025年第四季度盈利阶段性承压，主要原因：① 核心原材料（覆铜板、铜、金盐）成本快速上涨，公司定价机制存在滞后周期；② 珠海崇达二期二厂处于产能爬坡期，新产线固定成本侵蚀利润；③ 参股子公司三德冠延续亏损。公司已通过优化订单结构、强化成本管控、推进产品价格协商等措施积极应对，全力改善盈利能力。感谢您的关注。

**7. 公司2025年在通信、服务器、汽车电子三大核心领域的头部客户拓展取得了哪些突破性进展？今年的拓展计划？**

答：公司在通信/服务器领域已与中兴、新华三、浪潮等头部厂商建立合作并实现批量交付，汽车电子领域已切入博世等Tier1供应链。2026年将深化大客户营销战略，通过珠海基地产能释放加速海外算力订单落地；持续深化三大领域的客户合作与新产品研发，并通过淘汰低利订单、优化经营质量，巩固并提升市场份额。

**8. 今年IC载板业务的发展目标是什么？**

答：依托子公司普诺威，加速IC载板产能释放与技术升级，持续提升高端产品占比，持续拓展先进封装基板市场。2026年核心任务为推进昆山端侧IC封装载板项目开工，该项目总投资10亿元，预计2028年9月投产。

**9. 请问公司制定该分红方案的主要考量是什么？未来在利润分配方面，是否有持续稳定的分红规划来回报中小投资者？**

答：尊敬的投资者，感谢您的提问。公司2025年度利润分配方案为：拟向全体股东每10股派发现金红利1.3元（含税），预计总派发金额1.60亿元，占2025年度归母净利润的49.52%。上述方案充分考虑了公司长期发展和全体股东的整体利益，主要考量：一是坚持现金分红回报股东，延续此前高分红比例；二是兼顾珠海、泰国基地等重大资本开支需求。符合《公司章程》及各项法律法规的要求。未来公司将持续遵照《未来三年（2025年—2027年）股东回报规划》，在符合分红条件的前提下，每年以现金形式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的20%，积极且稳定地回报广大投资者。

**10. 公司服务器相关订单呈现快速增长态势，在 AI 服务器领域，公司产品已通过哪些核心客户的认证？**

答：尊敬的投资者，您好。公司携手多家国内外领先厂商，在服务器等高增长领域取得一定进展。相关合作聚焦于新一代服务器平台的前沿产品研发与预研，已与中兴、新华三、云尖、浪潮、星网锐捷等客户保持良好合作。基于客户保密协议等要求，具体其他认证客户信息不便逐一披露，请以公司公开披露文件为准。谢谢。

**11. 珠海崇达二期项目目前进展如何**

答：尊敬的投资者，珠海崇达二期项目中的珠海二厂已投产，叠加调试后总月

产能可达12万平方米，主要面向服务器、通信等领域（珠海三厂基建已完成，待适时启动）。目前处于产能爬坡与释放期，公司正持续推进达标满产。感谢关注！

**12. 管理层，研发投入占比下滑、核心研发人员缩减的原因？**

答：尊敬的投资者，研发费用同比增长6.41%至3.68亿元，因营收增速（+20.18%）更快，占比有所下降。研发人员同比微降1.69%，系公司优化结构、聚焦高端领域，提升人均效能，不影响核心技术攻关能力。

**13. 今年的经营目标及战略规划**

答：尊敬的投资者，感谢您的关注。2026年，公司将聚焦三大核心战略：深化全球化布局，加速泰国工厂建设以服务海外目标客户；推进高端产能释放，确保珠海三厂试产及现有珠海二厂产能高效利用；持续优化经营质量，通过淘汰低利订单、深耕服务器/汽车等高价值领域客户，凭借高端产品占比超60%的基础，全力提升盈利能力和市场地位。

**14. 公司多年连续实施了库存产品减值，我问一下是什么产品和原因造成连续多次库存并无销售价值产品的**

答：尊敬的投资者，公司近年连续计提存货跌价准备，所涉产品主要为手机类HDI板及通讯类PCB产品，减值成因分为两个阶段：第一阶段（2023-2024年）：市场竞争加剧，通讯、手机类产品单位售价持续下降，但相应库存成本较高，导致可变现净值低于账面成本，触发跌价计提。第二阶段（2025年至今）：除上述结构性因素外，铜箔、覆铜板、金盐等核心原材料价格大幅上涨，而产品调价存在传导周期，部分批次生产成本阶段性高于可变现净值，仍需计提相应跌价。同时珠海二期新工厂投产导致库存规模上升，计提金额相应同步增加。此外，PCB产品为定制化多品种、小批量特性，部分客户备货或通用半成品因下游需求变化，亦可能于各期末触发减值测试，公司须逐季度按照成本与可变现净值孰低原则进行减值评估及计提，以真实反映财务状况。应对措施：公司已优化报价机制、缩短调价周期，加速向服务器、汽车电子等高端领域倾斜产能，降低相关品类减值风险。

**15. 尊敬的姜董事长，您好！珠海三厂建成已久，您前面说到今年计划确保珠海三厂今年试产。那么，有珠海三厂投产的具体时间表吗？**

答：尊敬的投资者，珠海三厂目前尚未投产。公司将根据整体战略规划与市场需求，审慎决策试产时间表，适时启动运营。后续进展请关注公司公告。

**16. 公司毛利率本就处于行业的下游水平，毛利率20%左右。一部分辅助生产原料涨价就造成库存产品的成产成本已经大于可销售价格，利润率为何如此低？**

答：感谢您的关注。公司毛利率偏低主要受多重行业共性和阶段性因素影响：覆铜板、铜及金盐等核心原材料采购均价同比上涨10%-70%，而产品价格调整存在传导周期；同时珠海二厂等新投产线处于爬坡期，固定成本及存货跌价准备也侵蚀利润。并非产品成本本身持续高于售价。公司已加大价格协商与成本管控力度，相关改善效应将在后续财报逐步体现。

**17. 赵总监提到珠海二厂投产造成了库存增加，这个新投产的生产线的产品也是生产成本无法覆盖可变现收益嘛？那这新投产的项目就这么低的利润率么？**

答：尊敬的投资者，珠海二厂新线正处于产能爬坡期，新产线固定资产折旧等固定成本较高，导致短期毛利率承压，这属于行业新产线投产初期的正常阶段，并非产品盈利能力本身问题。目前高端订单导入顺利，公司正加速提升稼动率，预期满产后将逐步贡献增量利润。

**18. 赵总监，固定资产折旧和产品利润率低没有任何关系。固定资产折旧和折旧方式都是在投产前成本核算计算好的，除非在产品定价的时候的固定资产投资和现在的固定资产有巨大差异，现在有这个情况么？**

答：感谢指正。新增珠海二厂等高端产线投资，导致固定资产规模与折旧基数较前期大幅增加，而新产能处于爬坡期，产量尚未饱和。单位产品分摊折旧成本上升，叠加原材料涨价传导滞后，共同拉低了当期利润率。随着产能利用率提升，该影响将逐步消化。

	<p>19. 如果铜价和金盐价格在当前高位再持续两个季度，而公司的服务器大客户仍不肯接受涨价，公司有没有测算过，现有手机HDI库存加上珠海二期新增产出，到年底可能触发多大的减值规模？管理层有没有主动缩减这部分亏损产能的魄力和时间表？</p> <p>答:尊敬的投资者,公司未就特定价格假设下的减值规模进行跨季度预测性测算,具体经营情况请以定期报告披露为准。管理层已明确推进产能结构优化:一是主动淘汰低利订单;二是加速向AI服务器、汽车电子等高端领域转产,珠海二期定位高多层板,新增产出以高附加值产品为主;三是缩短价格波动敏感产品的报价周期,采用成本加成与浮动报价方式。相关减值后续将按准则执行。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026年05月08日</p>