

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 checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	赋创投资、泰济朝合（珠海）资产管理、高领资本、光毅资本、深圳市资本运营集团、亚威投资、中铁南方资本、唯信投资、深圳固和科技有限公司、深圳市天赋优势科技有限公司、华商律师事务所、银河证券、宽裕资本、源恒泰投资、东莞市天安数码、鲸合资本、深圳市特瑞吉科技有限公司、远东宏信。 （注：接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。）
时间	2026年6月16日
地点	深圳市光明区凤凰街道东坑社区科能路（南延伸段）808号崇达大厦
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书：余忠 证券法务总监：孙新 证券事务代表：朱琼华 证券事务专员：林怀悦
投资者关系活动主要内容介绍	主要问答： 1、公司主要经营情况说明。 2026年第一季度，公司实现营业收入19.49亿元，同比增长19.92%；归母净利润3,242万元，同比下降71.87%，主要受汇兑损失增加、原材料成本上升及存货跌价准备计提等因素综合影响： （1）汇兑损益： 本期确认汇兑损失2,227万元，上年同期为汇兑收益565万元，同比损失增加2,792万元。 （2）原材料成本传导滞后： 覆铜板、铜、金盐等核心原材料采购均价同比上涨10%-70%，而产品价格调整幅度与周期滞后于原材料采购，导致本期销售毛利率降至

19.82%，同比下降 3.54 个百分点。

(3) 存货跌价准备：基于原材料大幅涨价及价格传导滞后，公司依据会计准则，按成本与可变现净值孰低原则，计提存货跌价损失 5,147.87 万元，同比大幅增加；该减值后续存在转回可能。

公司应对措施：一是优化报价机制，对价格敏感产品缩短报价周期，推行成本加成与浮动报价；二是深化成本管控与供应链管理，提升低成本物料采购占比；三是加速产品结构升级，将产能向 IC 载板、高端通信及服务器等高附加值领域倾斜，缩减低附加值产品规模。

2、公司后续如何实施有效举措来改善公司盈利能力，推动公司持续发展？

为改善公司产品毛利率，公司围绕“调结构、强定价、降成本、促协同”四大主线，系统推进盈利能力改善：

(1) 收入端：优化定价与客户结构。对价格敏感产品推行成本加成与浮动报价机制，缩短报价周期，增强成本传导效率。同步严格淘汰亏损及低利订单，将产能资源向 IC 载板、高端服务器、高速通信等高附加值领域倾斜，提升优质客户与高价值订单占比。

(2) 成本端：深化供应链与工段管控。提升低成本物料采购占比，优化供应商结构以对冲原材料波动。推进工段成本标准化，从单位产品维度压降制造成本。

(3) 运营端：强化交付与销售能力。加强产销协同，确保高价值订单按时高质量交付；扩充并激励海外销售团队，将高价值客户开发纳入考核。

(4) 技术端：打造高端产品体系。加快高频高速高层板、高阶 HDI 板等研发应用，持续提升高端产品占比，以技术溢价支撑盈利能力改善。管理层将全力推动上述措施落地。

3、在原材料成本上涨的情况下，公司采取了哪些措施来缓解成本压力？

公司所涉及的主要原材料涵盖覆铜板、铜球、铜箔、半固化片以及氰化金钾等品类，鉴于其价格与铜、石油及黄金等大宗商品价格存在紧密联动关系，自 2024 年 6 月份以来，覆铜板、铜、金盐等核心主材及配套辅材的价格增速显著加快，当前正处于高位震荡阶段。

为应对上游原材料成本攀升带来的经营挑战，公司将继续深化并落实一系列精细化成本管控举措：

(1) 强化单位工段成本动态监控与精准管理，通过构建多维度的成本分析模型，实

现成本要素的精细化拆解与实时优化；

(2) 着力提升材料利用率，通过优化拼板面积设计、改进生产工艺流程等手段，在保障产品质量的前提下，最大化原材料使用效率；

(3) 针对部分产品实施结构性提价策略，在综合评估市场需求、竞争态势及客户接受度的基础上，科学制定调价方案，确保价格调整的合理性与可行性。

通过上述综合措施的协同推进，公司旨在实现人均产值与人均效益的双重提升，有效降低产品单位成本，进而消化并转移上游原材料成本上涨所形成的压力，确保公司经营业绩的稳健性与可持续性。

4、公司目前最新的产能利用率是多少？今年新增产能规划有哪些？

答：目前整体在90%左右。

基于当前市场景气度回升以及订单需求持续增长的态势，公司正积极推进产能布局的优化与拓展工作。具体而言，公司正全力加快珠海一厂（主要面向汽车、安防、光电产品领域）与珠海二厂（专注于服务器、通讯领域）高多层PCB产能释放进程，以充分满足市场需求；珠海三厂的基础设施建设工程已圆满完成，后续将紧密围绕公司整体战略规划及市场需求动态，适时启动生产运营。同时，加速泰国生产基地的建设步伐，旨在构建更为完善的海外生产网络。此外，公司正着手规划利用江门崇达空置的一块土地新建高密度互连（HDI）工厂，以进一步丰富HDI产能，满足客户订单需求。随着国内外生产基地建设项目的稳步推进与持续优化，以及产能的逐步释放，预计将为公司经营业绩的提升注入强劲动力，产生积极影响。

5、公司搬迁深圳老厂的原因？

深圳崇达搬迁主因是优化生产布局、降低运营成本。深圳工厂位于一线城市核心区域，长期面临人工、土地及环保等要素成本持续上涨压力，且厂房租赁合同临近到期，已不利于低成本、规模化PCB制造。公司将产能向珠海基地集中，旨在实现集约化生产与规模效应，同时淘汰部分老旧低效设备，提升自动化与智能制造水平。搬迁属正常的资产优化与战略调整，短期虽带来辞退福利及资产减值等一次性支出，但中长期可显著降低固定成本、提升运营效率，符合公司“效率驱动”的整体战略方向。

6、公司是否引进了海外算力客户，目前项目进展如何？是否交付了相关订单？

海外算力客户导入是公司核心战略之一，相关客户认证及项目对接正按计划推进，

	<p>目前进展符合预期。因涉及行业敏感信息，具体客户名称、认证阶段及交货数量等属未公开信息，不便说明。</p> <p>公司目前服务器相关订单确呈快速增长态势，但具体经营相关数据请以公司定期报告披露为准。公司将持续聚焦高端客户拓展，推动该业务贡献增量。</p> <p>7、请问公司 2026 年的主要驱动因素有哪些？</p> <p>公司 2026 年业绩驱动逻辑围绕以下维度展开：</p> <p>（1）高端产能爬坡与全球布局推进。珠海二期高多层板产能持续爬坡，目标提高利用率，单位固定成本有望随规模效应逐步摊薄；泰国基地一期按计划推进，预计 2026 年底完成建设，为承接海外客户订单提供产能储备。</p> <p>（2）订单结构优化、产品结构持续升级。主动缩减低利及亏损订单，产能向 IC 载板、高端服务器及通信领域倾斜，高端产品收入占比持续提升，结构改善有助于拉动综合毛利率修复。</p> <p>（3）成本管控与定价机制优化。对价格敏感产品推行成本加成与浮动报价，缩短调价周期；提升低成本物料采购占比，深化工段成本标准化，多维度压降制造成本。</p> <p>综上，2026 年业绩改善预期建立在高端产能释放、订单结构优化、成本管控强化三者协同之上，具体经营数据请以定期报告披露为准。</p>
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