

证券代码：300964

证券简称：本川智能

江苏本川智能电路科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-004

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" 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	浙商证券股份有限公司研究所 浙商证券股份有限公司江苏分公司 浙商证券股份有限公司南京分公司 广发基金管理有限公司 广发瑞晨（广州）私募基金管理有限公司 泓德基金管理有限公司 鑫元基金管理有限公司 创金合信基金管理有限公司
时间	2026年6月24日
地点	公司
上市公司接待人员姓名	1、财务负责人、董事会秘书董超先生； 2、研发总监张建波先生。
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况： 1、公司 CIPB 项目的技术原理、核心优势及应用场景是什么？市场前景如何？ 答：CIPB（芯片埋入功率板）是新一代电力电子技术，通过将结构件、元件与 PCB 重塑集成，实现芯片与基板的一体化封装，解决传统叠层架构体积大、散热差、寄生电感高等痛点。 (1) 核心技术优势 电气性能提升：相比传统模块，寄生电感降低 90%以上，开关损耗显著降低，电源转换效率大幅提升。

热管理与可靠性：通过背面直贴高导热层，结温降低 15-20 度，支持 200 度高温运行；功率循环次数超过 10 万次，是传统方案的 3-10 倍。

高集成度与小体积：省去独立驱动板和连接端子，面积缩小 30%-50%，功率密度提升 2-3 倍。

成本优势明显：通过简化结构和工艺，预计比传统方案降低成本 20%-30%。

（2）核心应用场景

AI 服务器电源：效率提升 3%-5%，体积缩小 50%。

新能源汽车：助力逆变器实现 1200KW 高功率密度，体积缩小 1/4。

储能光伏：开关损耗降低 50%，整机效率提升 2%-4%，寿命提升 3 倍。

机器人：关节驱动体积缩小 60%-80%，响应速度提升 50% 以上。

（3）市场前景

CIPB 下游应用市场规模广阔，可应用于 AI 服务器超高功率电源方案、新能源汽车 800V/1200V 高压平台等。

2、公司当前营收情况如何？

答：2025 年营收同比增长 46.94%，归母净利润同比增长 33.74%，综合毛利率约 17.13%；2026 年 Q1 营收同比增长 38.06%，综合毛利率约 19.26%，资产负债率较低，经营状况稳健，为长期战略扩张提供坚实保障。公司营收规模持续扩大，主要得益于高端产品量价齐升及不断优化产品结构和客户结构，订单景气度较高。

3、公司 CIPB 项目的商业化进展情况如何，预期什么时候能够量产？

答：公司正在对 CIPB 项目生产厂房进行升级改造和布局专用生产线。目前，多家客户已完成多版送样，并进入小批量试产

阶段，预计明年一季度专用厂房投入运营后开始量产。

4、公司产能及产能利用率情况怎么样，是否会出现产能过剩的情况？

答：公司定位多品种、短交期、快速交货，产能利用率保持在行业较高水平。目前行业和订单景气度较高，市场需求量大，在现有订单预期下不会出现产能过剩情况，且公司已有明确的产能扩充规划。

5、在 AI 服务器电源这一块，CIPB 技术未来会成为市场主流技术吗？

答：随着 AI 服务器单机柜功率持续走高、VPD 垂直供电架构逐步标准化，嵌入式集成基板（CIPB 芯片埋入）成为算力 PCB 中长期不可逆的主流技术路线。

公司具备多年埋铜、埋陶瓷及元器件埋入量产工艺技术沉淀，依托成熟埋入制造能力，正向高压埋芯 CIPB 方向迭代升级；同步研发埋硅功率器件、嵌入式薄膜电容等高阶埋嵌方案，匹配高功耗应用场景下小型化、低阻抗、高散热需求，持续构筑 AI 算力高压埋嵌基板差异化技术壁垒。

6、因为原材料价格飙升，目前各上游供应商都纷纷开始涨价，公司是怎么应对的这轮原材料价格上涨的？

答：公司多元化绑定上游原材料资源，与多家主流 CCL、铜箔供应商签订长期框架供货协议，破除单一供应商依赖。其次，精细化前置采购管理，公司依托下游订单预测数据，开展锁价批量备货，提前锁定核心原材料库存，对冲短期现货涨价带来的成本抬升；同时，公司依据原材料涨幅同步调整产品定价，将上游涨价压力有序向下游客户传导，维持产品毛利率稳定。

7、公司与客户的黏性与持续性怎么样？

答：公司与客户黏性强、长期合作确定性高，公司与主要客户会签署战略合作协议或框架合作协议，协议时间一般为一至三年。部分协议约定每年最低采购量，形成硬性供货约束，锁定中

	长期订单基础，避免短期行情波动导致客户流失。
附件清单(如有)	无
日期	2026年6月24日