



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，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。

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。

#### **6、请问公司 2026 年的主要驱动因素有哪些？**

公司 2026 年业绩驱动逻辑围绕以下维度展开：

（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。

（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。

（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

	<p>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