

证券代码：002815

证券简称：崇达技术

编号：2026-006

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	☒ 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 ☐ 其他
参与单位名称	广发基金、诺安基金、摩根士丹利基金、招商证券、红土创新基金、博时基金、兆顺基金、招商基金、国投瑞银基金、天风证券、平安证券、长城证券、展通资产、硕丰基金、初华资产、东莞证券、观点资本、长江私募汇、宁波银行、铭溪集团、深圳创华投资、优赛资本、国银资本、华福证券、和讯投资、国信证券、金证投资、国元基金、国联民生证券、华泰资管、长江资管、前海联合基金、殷勤集团、和润投资、上海银行、个人投资者 莫雄有、鹏华基金、冠桥创投、富利达资产管理、国泰海通证券、兴业银行、瑞昇國際資本。（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。）
时间	2026 年 9 月 17 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、董秘：余忠 证券法务总监：孙新 证券事务代表：朱琼华
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 年半年度，公司实现营业收入 43.30 亿元，同比增长 22.55%；归母净利润 1.52 亿元，同比下降 31.30%。其中，今年第二季度公司实现营业收入 23.81 亿元，环比增长 22.13%；归母净利润 1.20 亿元，环比增长 269.51%，净利润环比趋势有所改善，主要系公司加快推进产品价格传导、成本管控及产品结构优化等举措。 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、IC载板等研发应用，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。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，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。

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。

7、子公司普诺威的先进封装基板进展如何？

普诺威作为专注于封装基板领域的企业，其主营业务聚焦于 BT 类封装基板的研发、生产与销售。普诺威已建成 mSAP（改良型半加成法）工艺产线，并于 2023 年 9 月正式连线投产。该产线聚焦于 RF 射频类封装基板、SiP 封装基板、PMIC 封装基板、TPMS 基板等高端应用领域。mSAP 工艺已在量产线宽/线距 20/20 微米的产品，ETS 埋线工艺

	的线宽/线距能力可达 15/15 微米，技术能力方面可满足先进封装基板的量产需求，目前搭配 mSAP 工艺制作的产品已在大批量出货。公司现阶段以先进封装基板为核心，通过 mSAP 工艺升级及客户认证体系构建技术护城河。公司将持续跟踪行业动态，结合市场需求与技术成熟度，适时评估技术延伸路径。 当前，普诺威的客户库存水平与市场需求均呈现持续恢复态势，其盈利能力亦随之稳步提升。2026 年半年度，普诺威实现营业收入 4.48 亿元，同比增长 71.41%；归母净利润 7,602.09 万元，同比增长 198.68%。
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