

证券代码：002815

证券简称：崇达技术

编号：2022-003

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"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	华泰证券、盈峰投资、恒泰证券、睿郡资管、开源证券、浙商基金、中欧瑞博、中道投资、广东省粤科金融集团有限公司
时间	2022年8月25日-26日
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：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	<p>主要问题答疑：</p> <p>Q1：公司今年上半年度净利润同比增长 27.81%，其中扣除非经常性损益后的净利润同比增长 39.75%，请问公司净利润增长较快的主要原因是什么？</p> <p>答：公司在销售上重点开展对通讯、工控、汽车等领域的布局、深化营销体系绩效改革、深耕业务市场渠道，2022年上半年，公司收入实现营业收入 30.38 亿元，同比增长 11.90%；公司通过产品品质提升、工段单位成本管控等有效措施使公司业绩比去年稳健提升。公司销售毛利率为 25.98%，同比增加 1.14 个百分点。同时，由于今年汇率波动，公司今年上半年确认汇兑收益 5,120.29 万元，对净利润有一定正向贡献。上半年实现归母净利润 3.14 亿元，同比增长 27.81%；实现扣非归母净利润 3.19 亿元，同比增长 39.75%。</p> <p>Q2：公司今年整体产能利用率是多少？</p> <p>答：2021 年度公司整体产能达到 582.92 万平方米，产能同比增长 40.60%，随着珠海崇达一期产能释放，公司整体产能提升较为迅速。公司目前产能利用率在 78% 左右，今年公司会结合行业市场景气度的情况，合理调整产能释放节奏。</p>

Q3: 公司今年下游分行业订单情况如何, 后续重点开拓哪些业务领域?

答: 公司今年上半年陆续导入相关大客户并实现量产, 在通讯、服务器、光电、手机领域的市场不断拓展。公司后续将继续重点发力通讯、服务器、汽车、工控、手机类客户, 并加快相关产品应用领域产能的扩产步伐, 旨在提升公司高端产品业务占比, 提高市场竞争力、提升产品附加值, 进一步优化产品结构。谢谢!

Q4: PCB 行业目前市场供需情况怎样? 公司第三季度订单情况如何?

答: 今年上半年, 受新冠肺炎疫情、国外地缘性政治因素等影响, PCB 行业市场景气度有所放缓。公司除华东地区以外的出货基本上没有受到疫情影响, 整体影响不大。公司目前生产经营正常, 目前总体运行平稳。谢谢!

Q5: 公司 2022 年股票激励计划的业绩解锁指标中, 基准增长率为以 2021 年净利润为基数, 2022 年-2024 年净利润增长率分别不低于 24%、60%、116%, 目标增长率为以 2021 年净利润为基数, 2022 年-2024 年净利润增长率分别不低于 59%、150%、290%, 是否业绩考核指标设置得太高? 今年的业绩考核指标是否会调整?

答: 2022 年限制性股票激励计划业绩考核条件是基于公司未来的发展战略制订, 旨在充分调动公司核心管理人员及核心技术(业务)人员的积极性, 将股东利益、公司利益和核心人才个人利益结合在一起, 使各方共同关注公司的长远发展。目前暂不涉及业绩考核指标调整。谢谢!

Q6、人民币贬值对公司的影响如何?

答: 公司目前海外销售额占比在 60%左右, 且外销主要以美元结算, 若美元升值公司会产生一定汇兑收益, 对当期经营利润有一定积极影响。谢谢!

Q7: 请问珠海崇达现在产能利用率是多少? 后续产线的投产节奏如何安排?

答: 珠海一期目前产能利用率在 87%左右。珠海一期的第二条产线目前已调试完毕, 预计在 2022 年 9 月投入生产, 第三、第四条产线预计明天投入生产。谢谢!

Q8: 公司 2022 年的非公开发行股份方案已获得中国证监会的核准批文, 预计在什么时候启动发行工作?

答: 公司将在充分考虑保护老股东权益与资本市场的合适机会下启动发行工作, 届时请关注公司发布的相关公告文件。谢谢!

Q9: 公司通过非公开发行股票募集资金扩充珠海二期产能的意义何在? 是否会存在后续产能过剩的问题? 是否有客户储备来消化新增产能?

答: 公司珠海二期募投项目主要定位于高端板产品, 包括高多层板、HDI 板, 主要应用于通信、服务器、智能手机、消费电子等领域。为抓住行业发展机遇、实现过程高端产品产能替代, 抢占未来市场先机、巩固自身竞争优势, 公司通过非公开发行股票募集资金扩充珠海二期高端产品的产能具有战略意义。

1、高端产品进口替代市场空间广阔, 公司具有独特竞争优势: 由于国内 PCB 板生产企业中大部分企业工艺技术水平不高, 能形成规模化、稳定、可靠生产高端产品的企业较少, 因此高端产品产能增长有限, 下游客户当前主要采用台资或外资厂商的产品, 国产自给率较低。但随着下游行业的快速发展, 高端 PCB 板的市场需求越来越旺盛, 国内高端 PCB 产能不足的现状与国内下游蓬勃发展的市场需求相矛盾, 进口替代市场空间广阔。公司具有较强的生产技术及研发优势, 经过多年的发展和积累, 公司在产品技术、品牌建设、客户资源、成本管理、质量控制等方面形成了独特的优势, 已发展成为国内领先的 PCB 板生产企业, 具有较强的生产技术及研发优势, 具有能够规模化、稳定、可靠生产高端产品的能力。

2、公司现有产能无法满足高端板产品的发展需求: 公司 2019-2021 年产品产能利用率分别为 87.17%、91.07%和 84.38%, 处于较高水平, 交付旺季时产能较为紧缺。随着下游行业的快速发展, 高端 PCB 板的市场需求越来越旺盛。由于受到场地及产能的限制, 公司高端 PCB 板的产能已不能满足高端市场快速发展的需求, 因此, 公司亟需进一步扩大高端产品的产能, 提升产品竞争力。

3、公司下游客户资源丰富: 公司深耕 PCB 行业二十余年, 以快速响应、品质可靠、价格合理等综合优势, 逐渐积累了数量众多的优质客户资源, 与 PCB 行业国内外知名企业建立战略合作关系。公司深入推动行业大客户销售策略, 加强与世界 500 强及下游行业领先企业的合作, 其中 5G 客户方面, 公司合作的主要客户有中兴、烽火通信、康普 (CommScope)、安费诺 (Amphenol)、Intel、华勤等。在 5G 通讯之外, 公司合作的大客户还包括: ABB、施耐德 (Schneider)、博世 (Bosch)、海康威视、大华科技、京东方 (BOE)、新华三 (H3C)、松下 (panasonic)、Preh 均胜、

雅达（ASTECC）、伟创力（Flextronics）、捷普（Jabil）、歌尔股份等各行业领先企业。公司客户储备数量丰富，客户主要为全球知名企业，且新行业、新客户开发能力较强，能够有效消化新增产能。

Q10：随着新能源汽车进一步发展，汽车电子元件使用率将比传统汽车占比更大，公司在汽车电子领域主要供应的产品和下游客户有哪些？未来有何布局规划？

答：公司的汽车 PCB 板主要应用于通信娱乐系统、车身电子系统等方面，与汽车电子相关的客户有领跑汽车、均胜电子、安波福、比亚迪、松下、图尔克、欧菲光等，间接客户有宝马汽车、特斯拉汽车等。珠海崇达一期后续将加大新能源汽车 PCB 相关产能储备，同时公司目前也在积极导入车灯、电机、电控、中控、动力及相关汽车电子客户，拓宽公司在汽车电子客户、产品、产能方面的赛道。谢谢！

Q11：公司覆铜板等原材料价格是否有下降？预计未来价格变化趋势如何？

答：公司主要原材料包括覆铜板、铜球、铜箔、半固化片和氧化金钾等，受铜、石油和黄金的价格影响较大。今年上半年受大宗商品价格及供需关系变化影响，公司主要原材料整体价格较去年同期有所下降。

公司将继续通过单位工段成本管控、加大拼板面积提升材料利用率等系列措施来提升人均产值、人均效益，降低产品单位成本。谢谢！

Q12：公司控股子公司普诺威供应的主要产品有哪些？今年普诺威 IC 载板需求如何？

答：普诺威产品包括 IC 载板、内埋器件系列封装载板、5G 射频封装载板等，产品广泛应用于智能手机、平板、TWS 耳机、可穿戴设备、电脑、智能音箱及其他家居等消费电子领域，以及通讯、物联网、室内外显示屏、汽车等领域，目前已量产 5G 射频封装载板（如 PA 产品），其在 IC 载板细分市场领域市场竞争对手较少，具有很强的竞争优势。

普诺威今年上半年实现 IC 载板收入为 2.33 亿元，同比下降 3.56%，主要是今年三、四月份疫情影响对华东地区的生产和物流影响较大，同时今年下游消费电子的需求放缓。普诺威目前生产已恢复同期正常水平，总体运行平稳，场需求也在稳步抬升。谢谢！

	<p>Q13: 普诺威今年增资扩股引进外部投资者,相关募集到的4亿资金的用途是什么?</p> <p>答: 普诺威本次增资扩股募集到的资金将用于新建二期 mSAP 工艺项目,月产能预计在 5000 m²左右,目前暂定于今年年底前上线。谢谢!</p> <p>Q14: 三德冠业绩有否好转?</p> <p>答: 受全球芯片短缺等影响,消费电子领域客户软板需求下滑较为明显,三德冠为适应市场变化,策略性对部分订单降价,同时梳理不能产生盈利的订货意向;叠加受贵金属等大宗商品价格前期上涨影响,三德冠经营情况上半年仍不乐观。目前,公司管理层正不断加大对三德冠在生产技术、管理经验、采购渠道、客户资源等方面的扶持,旨在加快三德冠经营效益的改善。谢谢!</p> <p>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。</p>
附件清单	无