

证券代码：002938

证券简称：鹏鼎控股

鹏鼎控股(深圳)股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：007

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（2022年三季度电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	招商证券/安信证券/浙商证券/长城证券/中泰证券/广发证券/国泰君安证券/国信证券/德邦证券/东吴证券/财通证券/天风证券/华泰证券/中信证券/开源证券/华安证券/华创证券/长江证券/兴业证券/海通证券/国金证券/国盛证券/东北证券/西部证券/西南证券/中金公司/中银证券/兴全基金/嘉实基金/招商基金/招商资管/瓴仁投资/兴银基金/仁桥资产/招商信诺资管/交银人寿/恩宝资管/东兴基金/方圆基金/平安资管/华美国际/上银基金/平安基金/中泰证券/博时基金/涌津投资/建信养老/摩根士丹利/摩根大通/永赢基金/南方基金/西部利得/国联安/申万菱信/中信保诚资产/华安资产/朱雀基金/瑞银/ Credit Suisse/ UG funds/ UG Investment Advisers LTD/ Nebula Asset Management Ltd./ Nebula Asset Management/敦和资产/江苏瑞华投资/诚盛投资/凯思博/银河基金/中信保诚人寿资产管理/兰馨亚洲/九泰基金/和智资本/中金

	公司/慎知资产/创金合信基金/砥俊资产管理中心/东吴证券/申万宏源证券/东方证券/盘京投资/和谐汇资产管理/复星集团/碧云资本/上海睿郡资产管理/君和资本/天安人寿保险/中睿合银资产管理/明达资产/泰信基金/深圳昭图投资/中银国际证券/蓝藤资本等机构投资者（排名不分先后）
时间	2022年10月27日
地点	电话会交流
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书 周红女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、解读公司2022年三季度经营情况 在当前整体电子行业外部环境不太景气的环境下，公司前三季度营收和利润均实现较好的成长，报告期内，公司实现营业收入248亿，同比增长18%；扣非净利润为32亿，同比增长115%；毛利率为22.6%，同比增长3pcts；净利率为13.2%，同比增长5.2pcts，达到较好水平。此外，公司报告期内经营活动产生的现金流量净额达到75亿元，同比增长275.56%。 公司前三季度营收和利润均实现较好的成长，主要有几方面的因素，一是公司所服务的高端市场产品需求仍保持稳定。从前三季度情况来看，公司大客户的产品需求仍稳中有升，安卓系列中高端产品的需求也好于中低端产品；二是公司产品结构持续优化，涉及的高附加值产品产值有较好的成长；三是公司从去年开始全面启动了数字化转型项目，降本增效的成效正逐步显现，未来将更好地提升公司

	经营效率；四是公司将成本控制的理念一直贯彻到基层工作人员，让大家在每一个环节都有成本控制意识，使得报告期内公司制造成本和管理成本都有所下降。 从目前的公司情况来看，三四季度是公司的传统旺季，四季度公司经营情况依然保持稳健态势。展望未来，公司认为在万物互联的大背景下，消费电子、手机、汽车电子和服务器等终端产品的创新将不断涌现，从而带动新的市场需求的出现，对电路板，特别是高端电路板的需求会越来越大，公司在高端电路板领域所打造的核心能力也将得到进一步的体现，使公司不断在新产品、新客户的拓展方面获得优势。同时，公司精心打造的PCB相关产品一站式供应平台，为更多的客户提供一站式的解决方案，从而能够服务更多更广泛的客户。另一方面，公司以研发、创新为引领，积极开发新材料、新产品、新制程、新设备和新技术，优化流程管理效能、提升客户服务质量，强化成本竞争力，确保现有客户的高满意度，并赢得新客户信心，不断取得新老客户的支持与合作。 公司主要深耕高阶PCB及相关产品，从赛道来看，相关产品的进入门槛较高，而市场需求可期。我们相信未来随着自身创新能力、经营能力的不断提升，公司一定能够占得市场先机，实现良好、可持续发展。 二、互动交流 Q： 公司在大客户潜在新品里的参与度如何？在其余客户消费电子、汽车电子和数通领域的进展情况如何？ A： 公司的整体策略是围绕着全球领先品牌客户的发展建
--	---

	立我们的竞争优势，跟随优秀客户一起成长。同时，公司目前是国内高端通讯产品及消费电子产品市场的主要供应商；在汽车领域，公司主要专注于电池板、域控制器板、摄像模组、雷达等传感器用板，目前已有包括电池软板、自驾域控制器、雷达模组、摄像模组等在内的多款车载产品批量供货；在服务器方面，像AI服务器对主板的要求会更高，公司也已做了相应的准备，一旦市场需求放量，将拉动公司相关产品的需求。总体上，公司会持续深耕优秀品牌客户，跟随优秀客户共同发展。 Q： 今明年资本开支的节奏以及未来目标投放的业务领域？ A： 公司2022年资本开支预算是43亿，前三季度已投入35.61亿，投资项目一是淮安第三园区SLP、任意层HDI等高端产品；二是高雄园区高端软板投入；三是淮安第一园区汽车电子和服务器的升级改造，以及产线自动化改造、产能去瓶颈和工艺升级等投入。 Q： 汽车软板业务主要是跟电池厂合作的进度？ A： 公司汽车软板已通过了国内最大电池厂的认证，目前已经开始供货。 Q： 关注到公司报告期内费用都有下降，主要原因？ A： 公司近年来营收一直保持稳定增长，但研发投入一直保持在营收占比5%左右的水平，公司希望通过不断的研发投入持续推出高附加值产品，为未来可持续发展打下基础。管理费用率和销售费用率报告期内有所下降，主要得益于公司不断强调降本增效，全面布局数字化转型，并成立了课成本中心，让成本控制意识能够渗透到每位员工。
--	--

Q：公司对全年业绩预期有没有什么变化？

A：公司年初给的是预算指标，是整个董事会对管理层的KPI考核，并不是业绩指引。

Q：市场对公司长线增长逻辑也比较关注，公司业务除了现有PCB领域及现有大客户外，其他方向的扩张计划？

A：公司一贯的风格就是一步一脚印，踏实经营。公司报告期内毛利和净利的提升，也得益于前期资本开支的铺垫、数字转型带动效率提升、对技术和创新的追求等因素。具体在软板方面，Prismark预估今年软板市场规模140亿美金，到2026年将到达170-180亿美金，仍具备成长空间；高端板方面，HDI高端板的应用会越来越广泛，包括汽车领域的域控制器、服务器等，再加上SLP在可穿戴及其他高端产品SIP封装里的应用逐渐增多，未来市场发展空间也非常大。在高端产品里面，公司凭借良好的技术能力、资本投资能力等优势，能更快地取得先机，获得相应的市场份额。

Q：数字化转型等带来Q3毛利率明显提升，往后看这种提升逻辑还存在吗？

A：数字化转型带动效率的提升是一个持续的过程，公司也期待通过数字化转型不断提升经营效率，特别是在上半年产能利用率不高的情况下，能够通过数字化转型承接更多的订单以填充产能。同时，公司依旧会坚持高附加值产品的开发，以提升公司的盈利能力。

Q：人形机器人的概念很火，公司这方面有没有进展或者规划？

	A: PCB是电子产品的基础元器件，只要是电子产品包括机器人都需用到，而且电子产品对PCB板的要求越高，公司的价值就越能体现，所以该类新产品一旦量产，公司一定不会缺席。 Q: 公司对明年订单增速的指引？ A: 明年预算我们还在进行过程中，2022年年报会发布明年的预算指标。 交流过程中，公司接待人员严格按照有关制度规定，无未公开重大信息泄露等情况。
附件清单（如有）	无
日期	2022年10月27日