

证券代码：000021

证券简称：深科技

深圳长城开发科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input 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	线上参加公司2025年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026年05月21日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 韩宗远 董事、副总裁、总法律顾问 周庚申 副总裁、财务负责人 莫尚云 董事会秘书 钟彦
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请问贵公司对于今年的业务规划是怎样的？是否会扩张存储封测类业务？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司聚焦存储半导体、高端制造和计量智能终端三大主业，紧跟存储半导体行业市场和国内外客户需求，继续加快扩充优质产能，持续提升技术研发、工程工艺、运营交付等方面的综合能力，吸引封测专业人才以及领军人才，进一步强化先进封测全业务链服务能力；巩固数据存储业务优势，通过优化产品结构发展新业务，进一步拓宽业务布局。高端制造业务领域，将以现有的综合平台为基础，围绕核心客户的发展战略和业务规划，以制造业转型升级为契机，结合数字技术，加快设计能力建设，推</p>

进ODM和JDM业务发展，充分利用全球布局优势，将高壁垒、高附加值业务板块作为发展重点，拓展与高端客户业务合作的范围，增强客户粘性，争取更多国内、国外高端客户，不断提升公司的盈利水平。计量智能终端领域，将深耕能源计量，聚焦智能化、数字化的能源管理，赋能公用事业双碳目标，提供全球领先的智慧能源管理方案。感谢您的关注！

2. 昂纳科技作为深科技的重要参股企业，其财务信息比如营收，利润等情况对深科技的估值很重要。请将有关昂纳科技的相关内容，放入定期财报等内容中。

答:尊敬的投资者，您好！昂纳科技的财务信息相关情况请关注公司年度报告及财务附注中的重要的联营企业财务信息的有关内容。感谢您的关注！

3. 长鑫的涨价指引传导到深科技落地执行的情况如何？

答:尊敬的投资者，您好！公司的客户信息属于公司与客户之间的保密约定内容。公司封测价格受市场供需、客户协议等多重因素影响，公司根据市场动态和客户合作模式进行合理定价。感谢您的关注！

4. 今年存储封测收入情况的预测，是否有扩产计划，请介绍一下。谢谢

答:尊敬的投资者，您好！目前合肥封测处于满产状态，并根据客户近期需求在扩产，进行有利于公司长远发展的产能布局。感谢您的关注！

5. 请问公司：2025年归母净利润同比增长22.07%，但扣非净利润增速仅7.48%，同时经营活动现金流净额同比下滑27.33%，2026年一季度经营现金流更是同比大降82.93%，盈利增长与现金流入出现明显背离；此外市场高度关注的HBM封测业务，年报未单独披露其营收占比、毛利率及核心客户订单落地情况。请公司说明：

1. 主业盈利能力的真实改善逻辑，以及利润与现金流大幅背离的原因和2026年的具体改善措施；2. HBM业务2025年的实际业绩贡献、2026年的在手订单规模，以及合肥基地扩产对应的产能消化保障与资本开支规划。

答:尊敬的投资者，您好！公司近期经营现金流同比下降，主要原因有两方面：一是部分大客户的账期根据行业惯例适当延长，二是为应对近期电子元器件供应紧张的形势，应重要客户要求增加了

元器件备货额度。公司将持续密切关注行业发展动态和前沿技术的发展趋势，公司具体业务情况以公司公开披露信息为准。感谢您的关注！

6. 封测业务的扩产进展怎么样？是否能很好承接长鑫扩产带来的业务增量？

答:尊敬的投资者，您好！公司正有序推进扩产规划，以满足客户业务需求，并始终基于对行业趋势与市场需求的动态研判，进行有利于公司长远发展的产能布局。感谢您的关注！

7. 管理层好，目前市场对公司在高端存储封测（如HBM、TSV）的突破抱有极高期待。考虑到国内半导体企业在技术爬坡期往往需要锚定海外龙头，请客观评价一下，公司目前的先进封装技术储备与具体的美国/国际头部大厂（如安靠 Amkor 或美光自营封测体系）相比，真实差距还有多大？网传公司HBM3良率极高且已通过海外头部AI芯片厂商认证，请问是否属实？

答:尊敬的投资者，您好！作为国内高端存储芯片封测的龙头企业，公司拥有行业经验丰富的研发和工程团队，具备精湛的多层堆叠封装工艺能力和测试软件开发能力。为实现供应链自主可控与技术创新迭代，公司积极推进材料国产化与先进封测技术研发。在粘接膜、基板、镀钎铜线等多类核心材料上实现国产化验证与客户导入；基于PanelFO技术成功研发超薄封装运存产品，成功导入多款高性能UFS3.1, UFS4.1产品，具备NANDFlash32D超高堆叠封装和GDDR多芯片倒装封装研发能力。同时，公司全面升级工艺仿真能力，构建了产品设计仿真数据库平台。未来，公司将以满足重点客户产能需求和加强先进封装技术研发为目标，深化存储芯片国产化协同，加强在AI驱动下的先进存储封装布局，致力于成为国内领先的高端存储芯片封测服务商。感谢您的关注！

8. 公司一直强调沛顿科技产能处于满负荷状态，但在大客户面前，公司是否具备真实的议价能力？在今年一二季度上游存储颗粒（DRAM/NAND）价格大幅上涨的背景下，公司的封测代工费是否实现了同步上调？随着产品结构的优化，今年全年的毛利率和净利率是否有实质性的改善空间？

答:尊敬的投资者，您好！公司根据市场动态和客户合作模式进行封测价格的合理定价，公司与大客户有良好的价格协商机制。沛顿科技2026年一季度业绩与去年同期相比已有较大提升。感谢您的关注！

9. 如果目前合肥沛顿的现有产能已经打满，面对下游国内存储巨头（两存）未来的加速扩产预期，公司下半年及明年的资本开支计划是怎样的？是否有明确的二期扩产或新建高端封测产线的时间表？如果没有实质性的新增产能落地，公司明后两年的业绩高增长点究竟在哪里？

答:尊敬的投资者，您好！目前合肥封测处于满产状态，并根据客户近期需求在扩产，进行有利于公司长远发展的产能布局。感谢您的关注！

10. 贵司下半年转型布局有哪些规划及布局？

答:尊敬的投资者，您好！公司聚焦存储半导体、高端制造和计量智能终端三大主业，紧跟存储半导体行业市场和国内外客户需求，继续加快扩充优质产能，持续提升技术研发、工程工艺、运营交付等方面的综合能力，吸引封测专业人才以及领军人才，进一步强化先进封测全业务链服务能力；巩固数据存储业务优势，通过优化产品结构发展新业务，进一步拓宽业务布局。高端制造业务领域，将以现有的综合平台为基础，围绕核心客户的发展战略和业务规划，以制造业转型升级为契机，结合数字技术，加快设计能力建设，推进ODM和JDM业务发展，充分利用全球布局优势，将高壁垒、高附加值业务板块作为发展重点，拓展与高端客户业务合作的范围，增强客户粘性，争取更多国内、国外高端客户，不断提升公司的盈利水平。计量智能终端领域，将深耕能源计量，聚焦智能化、数字化的能源管理，赋能公用事业双碳目标，提供全球领先的智慧能源管理方案。感谢您的关注！

11. 1、客户绑定：公司与长鑫存储、长江存储供货合作深度如何，是否签订长期锁单，两家IPO后订单是否持续倾斜？ 2、业绩预期：2026、2027年整体订单饱满度，全年营收净利润有无明确指引，高毛利业务占比能否持续提升？ 3、HBM进展：高端HBM封装业务量产、客户认证及放量节奏，何时成为核心盈利增长点？ 4、产能规划：后续封测产能扩建进度，能否匹配国产存储大厂持续扩产需求？ 5、股东风险：大股东、高管近期及未来半年是否存在减持、股权变动计划？ 6、盈利质量：剔除非经常性收益后，主业真实盈利水平，现金流能否稳步改善？ 7、有没有新开展业务新概念引入或者合并重组。

答:尊敬的投资者，您好！感谢您成为本公司股东。公司具体业务情况还请查看公开披露信息。如涉及相关重大事项，公司将严格按照相关法律法规及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

12. 长鑫和长江存储的封测业务收入分别是多少，以及海外封测业务收入金额，预测2026年2季度封测业务收入同比增长多少，利润多少？

答:尊敬的投资者，您好！公司具体业务情况以公司公开披露信息为准。感谢您的关注！

13. 有没有回购计划？

答:尊敬的投资者，您好！如涉及相关重大事项，公司将严格按照相关法律法规及时履行信息披露义务。公司将通过不断提升经营质量、强化投资者回报等手段，推动上市公司高质量发展和投资价值提升。感谢您的关注！

14. 请问我们生产中有没有用到AI？有没有考虑用AI来改进生产工艺？

答:尊敬的投资者，您好！公司持续深化数字化转型，以智能制造、数字化运营及智慧供应链为核心驱动力。智能制造领域，落地覆盖多事业部及海外工厂的设备物联数采项目，解决了生产数据实时协同难题；运用AI视觉检测技术，结合自动化处理，在智能收料与标签识别、缺陷检测与质量管控、自动化产线集成、AI复判系统和智能备料系统等方面，显著降低人为失误、提高检测效率；通过升级微服务架构的MES系统实现智能化与国产化替代，提高制造执行响应速度。数字化运营层面，2.0版本通过统一数据平台整合AI决策支持算法，依托PowerBI与DataTwin工具实现运营数据动态解析，大幅提升管理能效。智慧供应链建设方面，通过集成仓储管理系统与优化SRM/CRM系统强化协同机制，引入AI需求预测模型优化资源调配，同步提升供应链韧性与响应精度，全面赋能运营效率与综合竞争力。感谢您的关注！

15. 公司为应对长鑫存储2025年产能同比增长近50%的计划，采取了哪些具体的产能扩充和技术升级措施？

答:尊敬的投资者，您好！公司的客户信息属于公司与客户之间的保密约定内容。公司根据客户近期需求在扩产，技术方面可以满足客户相关需求。感谢您的关注！

16. 1、请问公司目前 HBM 产品在手订单规模如何，今年能否实现大规模出货，对应毛利率大概处于什么水平？ 2、合肥封测三期项目具体投产时间与产能释放节奏是怎样的，今年能带来多少业绩增量？ 3、结合行业景气度与公司业务布局，管理层对 2026 年全年净利润大概区间有怎样的预期？

答:尊敬的投资者,您好!公司进行有利于长远发展的产能布局。2026年第一季度,公司实现营业收入37.24亿元,同比增加10.67%;实现利润总额3.53亿元,同比增加25.74%。公司具体经营业务情况请关注公开披露的信息。感谢您的关注!

17.1、目前和长鑫存储合作订单是否稳定,后续有无进一步加深合作的规划? 2、海外储能工厂建设进度如何,何时能够正式投产贡献营收?

答:尊敬的投资者,您好!公司的客户信息属于公司与客户之间的保密约定内容。公司具体经营业务情况请关注公开披露的信息。感谢您的关注!

18.1、银行给子公司合肥沛顿和深圳沛顿分别授信54亿和24亿扩产,请问上述资金使用情况如何?新增产能什么时候可以投产? 2、合肥沛顿授信54亿其他三个股东是否同比例跟进? 3、深圳写字楼交付使用请问招租比例如何? 4、东莞分公司新增贷款投向什么领域? 5、马来西亚那块新增产能主要是做哪个项目? 传闻储能的锂电池是否存在?

答:尊敬的投资者,您好!公司所获得的银行授信,主要用于流动资金经营周转、开立信用证、备用信用证、银行保函、贸易融资及外汇衍生品交易(包括远期结售汇)、海外代付、银行承兑汇票等。公司有权根据实际业务需求,自主决定是否使用该授信。深圳彩田工业园城市更新项目一期项目工程已全部竣工,整体经营表现稳健,虽面临市场压力,基于地理位置和项目定位优势,招商租赁表现优于市场水平。感谢您的关注!

19. 公司对2026全年存储半导体业务毛利率的目标区间是多少? HBM业务在2026年收入占比预计能否突破10%、达到15%以上? 管理层认为当前市值与业绩的匹配度怎么看? 合肥满产后的产能爬坡,对Q2-Q4的净利润的逐季拉动作用如何划分?

答:尊敬的投资者,您好!公司具体经营业务情况请关注公开披露的信息。感谢您的关注!

20. 长江存储上市后封测订单中,深科技是否维持30%+的份额中枢? NAND Flash封测扩产节奏,新产能释放订单的时间表是怎样的? 是否有新的封测协议在签署执行中?

答:尊敬的投资者,您好!公司的客户信息属于公司与客户之间的保密约定内容。公司当前产能稳步攀升,结合行业需求与业务布局,后续将有序推进产能扩充计划。感谢您的关注!

21. 目前HBM3封测代工费实际水平是多少？普通存储封测的报价在Q2环比上涨幅度大概多少？综合毛利率在2026年有望提升到什么区间？

答:尊敬的投资者，您好！公司封测价格受市场供需、客户协议等多重因素影响，公司根据市场动态和客户合作模式进行合理定价。感谢您的关注！

22. 业绩预期、产业链地位、核心竞争力、业绩风险？

答:尊敬的投资者，您好！公司是全球领先的专业电子制造企业，连续多年在MMI全球电子制造服务行业排名前列。公司核心竞争力包括柔性化的生产制造平台，完善的生产管理体系，数字技术与制造系统的深度融合打造快速响应能力；先进的研发设计能力，强大的工程技术能力，满足客户全方位需求的平台能力；客户至上、业务驱动的流程管理体系，精益生产管理提升市场竞争力；国际化经营管理团队，重视各梯队人才培养；前瞻性的跨区域战略部署，丰富的全球优质客户资源；秉承低碳未来理念，推行绿色制造，坚持可持续发展。公司具体经营业务情况及风险请关注公开披露的定期报告。感谢您的关注！

23. 请问贵公司是否参与了昇腾950的封测环节？

答:尊敬的投资者，您好！公司在半导体业务板块专注高端存储芯片封测业务。感谢您的关注！

24. 您怎么看接下来存储的需求持续性？

答:尊敬的投资者，您好！高算力AI芯片的发展显著带动了先进封装的市场需求，芯片国产替代进程持续提速，国内市场空间广阔、增长确定性强，公司看好国内存储市场中长期规模持续扩容的发展前景。公司立足存储封测主业，将依托技术、产能与客户资源优势，进一步强化行业竞争力与市场影响力。感谢您的关注！

25. Q2季度封测收入或净利润是否将显著高于Q1？Q1利润增速显著低于封测业务增速的原因是什么？

答:尊敬的投资者，您好！2026年第一季度，控股子公司开发科技利润下滑，本公司实现归属于上市公司股东的净利润2.42亿元，同比增长35.35%。公司具体经营业务情况请关注公开披露的信息。感谢您的关注！

26. HBM封测业务的收入占比是多少？规模化量产的节奏如何？

答:尊敬的投资者，您好！公司将持续密切关注行业发展动态和前沿技术的发展趋势。公司具体业务情况以公司公开披露信息为准。

感谢您的关注！

27. 存储封测毛利率的提升趋势能否持续？

答:尊敬的投资者，您好！公司封测价格受市场供需、客户协议等多重因素影响，公司根据市场动态和客户合作模式进行合理定价。公司将通过精益化管理，持续提高运营效率，降低管理成本，努力提升盈利水平。感谢您的关注！

28. 今年存储封测收入情况的预测，长鑫存储一季度利润大涨，是否意味着深科技订单覆盖整年，是否有扩产预期。

答:尊敬的投资者，您好！公司目前合肥封测处于满产状态，正有序推进扩产规划,并始终基于对行业趋势与市场需求的动态研判，进行有利于公司长远发展的产能布局。感谢您的关注！

29. 董秘您好！公司堆叠工艺是否也可以用于GPU和CPU芯片？有没有这方面的业务？

答:尊敬的投资者，您好！GPU与CPU封装使用FCBGA技术，与存储芯片的封装技术有较大不同。感谢您的关注！

30. 公司在高端存储芯片的封装与测试在手订单大概多少？

答:尊敬的投资者，您好！公司具体经营业务情况请关注公开披露的信息。感谢您的关注！

31. 公司是长鑫存储最大委外封测商、也是长江存储核心封测伙伴，随着长鑫与长江存储即将上市并大规模扩产，请问： 1）目前对长鑫、长江存储的封测份额分别稳定在多少？ 2）2026—2027年来自两家的新增订单金额与毛利贡献预计多少？ 3）在HBM与先进封装上，与两家的联合研发和订单落地进度如何？

答:尊敬的投资者，您好！公司的客户信息及合作情况属于公司与客户之间的保密约定内容。公司将持续密切关注行业发展动态和前沿技术的发展趋势，具体业务情况以公司公开披露信息为准。感谢您的关注！

32. 领导您好。我们注意到深圳市近期出台了《推动并购重组高质量发展行动方案（2025-2027年）》，文件中明确将深科技列为了集成电路领域的‘链主’企业，并提出了清晰的市值管理目标指引。请问管理层如何看待这一重大的政策机遇？在国家支持新质生产力和国资并购重组的大背景下，公司接下来是否有计划通过大股东中国电子（CEC）的内部产业整合、或者在华南地区进行同行业先进制

程/先进封装资产的并购，来实现‘链主’企业的跨越式发展和市值目标？”

答:尊敬的投资者，您好！感谢您的关注！

33. 2026Q1归母净利润增35.35%，但经营现金流同比大降82.93%，请问：主要原因是备货、应收增加还是付款周期变化？二季度现金流是否会明显改善？有无明确改善节点？公司如何平衡扩产投入与现金流安全？

答:尊敬的投资者，您好！公司近期经营现金流同比下降，主要原因有两方面：一是部分大客户的账期根据行业惯例适当延长，二是为应对近期电子元器件供应紧张的形势，应重要客户要求增加了元器件备货额度。感谢您的关注！

34. 董事长好。请问您觉得公司目前的股价是否合理？还有上升空间吗？

答:尊敬的投资者，您好。公司将通过不断提升经营质量、强化投资者回报等手段，推动上市公司高质量发展和投资价值提升。感谢您的关注！

35. 钟总您好。请问公司的扩产计划有可能提前投产吗？如果有可能，那可以提前多久呢？

答:尊敬的投资者，您好！公司当前产能稳步攀升，公司将结合行业需求与业务布局，有序推进产能扩充计划。感谢您的关注！

36. 公司反复确认合肥封测处于满产状态且按客户需求扩产，请问具体扩产节奏如何？合肥二期8.2万片/月的产能是否已满产、三期计划何时投产？另外，2025年宣布的HBM3封装商用化进展如何、是否有量产客户导入？

答:尊敬的投资者，您好！公司将持续密切关注行业发展动态和前沿技术的发展趋势。公司具体业务情况以公司公开披露信息为准。感谢您的关注！

37. 请问深科技作为长鑫存储委外封测供应商，以及长江存储核心封测合作伙伴，能否透露2026年以来，两大客户的封测订单分别比去年同期增长了多少百分比？2026年下半年订单指引如何？”

答:尊敬的投资者，您好！公司的客户信息及合作情况属于公司与客户之间的保密约定内容。感谢您的关注！

38. 请具体说说今年合肥封测产能扩产计划？

答:尊敬的投资者，您好！目前合肥封测处于满产状态，并根据客户近期需求在扩产，公司一直密切关注客户动态，并始终基于对

行业趋势与市场需求的动态研判，进行有利于公司长远发展的产能布局。感谢您的关注！

39. 2025年扣非增速仅7.48%，2026Q1约14.93%，远低于归母净利增速。请问：非经常性损益主要来自哪些项目？是否可持续？

公司未来1-2年提升主业盈利能力（扣非）的具体措施和目标？

研发费用2026年是否会加大投入？重点投向哪些技术？

答:尊敬的投资者，您好！公司的非经常性损益主要来源于金融衍生品损益、政府补助以及非流动资产处置损益，具体情况请参见公司年度报告及季度报告中的相关内容。感谢您的关注！

40. 公司给三星、恺侠封测的量逐年增加吗，封测哪些品种，列举下

答:尊敬的投资者，您好！公司的客户信息及合作情况属于公司与客户之间的保密约定内容。感谢您的关注！

41. 合肥封测扩产总投资、达产时间、满产后产能与毛利预期？大基金三期或国资层面是否有进一步支持或入股计划？

答:尊敬的投资者，您好！公司当前产能稳步攀升，公司将结合行业需求与业务布局，有序推进产能扩充计划。公司具体经营业务情况请关注公开披露的信息。未来如有相关投资计划，公司将严格按照深圳证券交易所的规定及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

42. 合肥三期产线目前爬坡如何，今年能否满产达预期

答:尊敬的投资者，您好！目前合肥封测处于满产状态，并根据客户近期需求在扩产，公司一直密切关注客户动态，并始终基于对行业趋势与市场需求的动态研判，进行有利于公司长远发展的产能布局。感谢您的关注！

43. 1. 公司HBM已完成验证并小批量供货，请问目前单月实际出货量大概规模，今年能否实现大批量放量，对应业绩增量大致区间是多少？2. 深度绑定长鑫存储、长江存储，目前存储封装业务订单能见度如何，下半年是否存在订单提价、毛利率回升的明确预期？3. 沛顿二期已满产，后续新增产能规划具体落地时间节点是什么，高端存储封装产能能否匹配下游客户扩产节奏？

答:尊敬的投资者，您好！公司将持续密切关注行业发展动态和前沿技术的发展趋势。公司具体业务情况以公司公开披露信息为准。感谢您的关注！

44. 公司国外封测厂吗？

答:尊敬的投资者，您好！公司半导体封测业务以深圳、合肥半

导体封测双基地的模式运营。2025年度，深圳沛顿获得广东省制造业单项冠军企业并通过国家高新技术企业复审，合肥沛顿获得国家专精特新“小巨人”资质，公司积极引入新客户、完成现有客户新产品的设计开发和验证，双基地产能产量持续提升。感谢您的关注！

45. 公司在市值管理和提高上市公司质量方面有哪些具体的落地举措？

答:尊敬的投资者，您好！公司高度重视投资者关系的管理与维护，持续做好生产经营工作，以实际业绩回馈股东，同时积极与投资者开展互动沟通，传递公司价值，增进市场认同。感谢您的关注！

46. 请问公司的封测能力能否满足昇腾系列的需求，有没有往国产推理芯片扩产的规划？

答:尊敬的投资者，您好！作为国内领先的内存芯片封装测试企业，公司拥有行业经验丰富的研发和工程团队，具备精湛的多层堆叠封装工艺能力和测试软件开发能力。公司现有的技术水平可以满足现有客户的需求和未来发展的需要，未来将根据客户需要布局相关能力。感谢您的关注！

47. 公司一直说合肥工厂的产能一直处于满产状态的话，新扩产能规模或增幅大概是多少比例？存储封装业务有哪几个工厂在生产？

答:尊敬的投资者，您好！公司半导体封测业务以深圳、合肥半导体封测双基地的模式运营。感谢您的关注！

48. 截止今日收盘 股东人数多少

答:尊敬的投资者，您好！截至2026年5月20日，公司股东户数为357,759户。感谢您的关注！

49. 贵公司的HBM3封装样品是否通过英伟达平台级验证，是否切入到英伟达服务器供应链？

答:尊敬的投资者，您好！公司将持续密切关注行业发展动态和前沿技术的发展趋势。公司具体业务情况以公司公开披露信息为准。感谢您的关注！

50. 银行给合肥沛顿54亿贷款额度，请问：现在开始使用这个资金？预计产能啥时候投产

答:尊敬的投资者，您好！公司所获得的银行授信，主要用于流动资金经营周转、开立信用证、备用信用证、银行保函、贸易融资及外汇衍生品交易(包括远期结售汇)、海外代付、银行承兑汇票等。公司有权根据实际业务需求，自主决定是否使用该授信。感谢您的

关注！

51. 公司计量终端业务在今年一季度是否发生较大下滑？具体什么原因

答:尊敬的投资者，您好！公司计量终端业务2026 年一季度营业收入下降主要受客户项目交付节奏影响所致,其中亚洲销售额出现下降，欧洲与南美区域的销售额同比增长。此外，还受到人民币升值带来的汇兑损失及巴西子公司建厂前期投入等因素导致，公司核心业务经营稳定。随着在手订单的逐步消化、客户订单交付节奏、新签订单的陆续落地等因素的变化，计量终端业务全年整体业绩将呈现稳步回升态势。感谢您的关注！

52. 请问，贵司封测业务目前产能如全部满产，预计2026年封测业务总营收能否达到100亿元

答:尊敬的投资者，您好！目前合肥封测处于满产状态，并根据客户近期需求在扩产，具体业务情况以公司公开披露信息为准。感谢您的关注！

53. 您好。1贵司与长江存储和长鑫存储在封测业务合作紧密，是否考虑过股权绑定，加深与晶圆工厂的合作关系，降低双方的成本。或者长鑫和长江是否与贵司接洽或战略入股深科技。2贵司SSD多层堆叠封装技术是否成熟 。3贵司财报里重大在建工程项目变动情况，合肥存储设备安装，深圳沛顿设备安装，目前已经5月，是否已经安装完毕，开启了新产线的运行。新产线扩产的新增产能是多少。

答:尊敬的投资者，您好！公司与相关公司不存在股权关系。公司具体经营业务情况请关注公开披露的信息。感谢您的关注！

54. 马来西亚公司进展如何？

答:尊敬的投资者，您好！马来西亚柔佛工厂、槟城工厂持续导入医疗产品、存储器产品、消费电子产品等制造业务，业务量持续提升。感谢您的关注！

55. 领导您好，未来公司关于技术方向和发展路径上有哪些储备，针对原材料大幅度涨价公司有没有进行预测性和针对性储备！

答:尊敬的投资者，您好！作为国内高端存储芯片封测的龙头企业，公司拥有行业经验丰富的研发和工程团队，具备精湛的多层堆叠封装工艺能力和测试软件开发能力。公司具备成熟的技术积累与工艺壁垒，竞争优势稳固；未来将持续加大先进封装等前沿领域研发投入，保持技术领先性。公司会根据行业趋势和业务发展情况对

	<p>原材料做策略性储备。感谢您的关注！</p> <p>56. 请问公司在长鑫科技和长江存储的业务占比多少？这两家公司未来上市预计可以给公司带来多少利润增长？国际存储客户都有哪些公司？</p> <p>答:尊敬的投资者，您好！公司的客户信息属于公司与客户之间的保密约定内容。公司具体经营业务情况请关注公开披露的信息。感谢您的关注！</p> <p>57. 今年一季度公司的营收和利润都同比有所增长，现下正值存储芯片扩展涨价周期，二季度公司营收和利润预计环比会实现大幅增长么？</p> <p>答:尊敬的投资者，您好！公司具体经营业务情况请关注公开披露的信息。感谢您的关注！</p> <p>58. 公司海外业务拓展情况</p> <p>答:尊敬的投资者，您好！公司立足服务龙头客户的发展战略，贴近重点客户展开生产，在全球产业链核心地区进行产业布局。目前在深圳、苏州、东莞、重庆、成都、合肥、马来西亚等地建有产业基地，在美国设有新产品导入基地，同时在英国、荷兰、新加坡、香港等十多个国家或地区设有分支机构或拥有研发团队，为全球知名客户提供优质的产品与服务。感谢您的关注！</p> <p>(公司2025年度业绩网上说明会全部内容可在价值在线(https://www.ir-online.cn/)进行查阅)</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	
<p>日期</p>	<p>2026年05月21日</p>