

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：2026-06

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2026年半年报业绩说明会的全体投资者
时间	2026年08月19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	董事长兼首席执行官 沈庆芳先生 独立董事 张建军先生 独立董事 张洵琳女士 独立董事 魏学哲先生 副总经理兼财务总监 萧得望先生 董事兼董事会秘书 周红女士
投资者关系活动主要内容介绍	1. 公司各个细分领域产值与未来产业规划与经营目标 答:2025 年全年公司整体营收规模为 391 亿元，同比增长 11.4%；2026 年上半年，公司整体营收规模为 172 亿元，同比增长 5.14%。面对 AI 算力给 PCB 行业带来的发展机遇，公司依托长期沉淀的高端 PCB 核心技术优势，以高阶 HDI、SLP 等高端产品作为主力抓手，积极开拓 AI 服务器、高速光模块市场。近几年公司持续推进淮安、深圳、泰国等多个园区的产能扩

	建工作，匹配 AI 服务器、高速光模块以及 AI 端侧产品等高附加值产品的订单需求，同时公司将跟随市场需求变化把握产能建设节奏。目前公司有十余座厂房正在建设，另有部分厂房处于规划阶段，在建产能预计自 2027 年起陆续投产，预计明后两年将成为公司 AI 算力业务产能集中释放的关键窗口期。 2.1. 请问公司的 FPC、HDI、HLC、SLP、Rigid Flex 今年上半年的涨价、交期、订单、产能具体分别是什么情况？2. 展望未来，公司认为 PCB 行业景气度可以持续到什么时候？高端 PCB 供需紧张的情况到何时能够缓解？ 答：2026 年上半年公司实现营收 172.17 亿元，同比增长 5.14%。针对各细分产品的价格、交期、订单及产能情况，不同品类受下游不同领域需求拉动呈现差异化表现，细分品类详细经营数据不便逐一披露。当前 AI 算力基础设施建设仍处在持续推进阶段，算力侧产业发展同时也将带动 AI 端侧终端产品的迭代创新，端侧产品亦将打开新一轮的市场空间，带动高端 PCB 需求保持长期向好态势。公司持续看好 AI 算力赛道带来的行业发展机遇，并稳步推进淮安、深圳、泰国等生产基地的产能扩建与布局优化，精准匹配 AI 服务器、高速光模块等高附加值产品的订单需求，持续夯实公司在高端 PCB 领域的产能与交付能力。 3. 公司 H1 整体毛利率 23.82%、同比提升 5.08pct，其中汽车及服务器用板毛利率 37.42%（+20.59pct），通讯用板 19.94%（+3.96pct），消费电子及计算机用板 25.54%（+1.02pct）。不同业务板块毛利率变化的影响因素是什么？这种盈利水平变化背后是否反映了某种行业竞争逻辑的改变？
--	---

	答:上半年公司消费电子及通讯板毛利率提升,主要来自三方面因素,第一,公司传统业务以高附加值软板产品为主,相较于硬板材料,软板上游原材料价格传导节奏相对平缓,在今年上游原材料普遍涨价的背景下,成本端压力相对可控。第二,终端客户产品定价体系稳定,公司成熟品类产品价格波动较小,为毛利修复提供基础。第三,依托持续的工艺迭代、良率提升、产线精细化管理,今年上半年整体生产良率、运营效率持续改善,生产成本进一步降低。汽车及服务器用板板块方面,公司紧抓 AI 服务器、高速光模块业务快速发展的市场机遇,与下游客户在相关领域的合作持续深化,对应产品逐步进入量产阶段。AI 服务器、高速光模块所用 PCB 产品技术规格门槛较高,需求维持高景气状态,因此该板块毛利率显著高于公司整体毛利率水平。从盈利结构变化来看,现阶段毛利率变动更多体现的是下游不同赛道之间景气度的结构性分化,算力赛道高端产品的技术壁垒、定制化属性带来差异化盈利表现。行业竞争依旧围绕技术研发实力、一站式交付能力、稳定量产能力、供应链保障能力等核心维度展开。 4. 研发费用同比大增 49%至 15.97 亿,研发费用率升到 9.28%,主要投向哪些方向? 答:公司研发费用核心投向三大方向,一是 AI 服务器、高速光模块等算力硬件相关产品与工艺技术迭代研发;二是车载 PCB 及相关配套产品的技术落地与产能适配研发;三是消费端终端新品、如人形机器人等前沿领域的中长期技术储备。从经营结果来看,依托持续前置研发投入,公司上半年汽车及服务器板业务实现了 181.58%的高速增长,验证了研发布局的有效
--	--

	性。同时，AI 服务器行业技术迭代速度较快，只有持续加大研发投入、抢占技术制高点，才能精准匹配全球头部客户新品开发节奏，稳固公司在全球高端PCB 领域的龙头地位。除算力与汽车主业外，公司同步对端侧创新产品做前瞻性研发布局。整体而言，公司研发紧扣人工智能产业发展大趋势，短期支撑算力订单快速放量，中长期为公司布局前沿赛道、业绩持续增长筑牢坚实基础。 5. 泰国工厂上半年亏了 1.6 亿，什么时候能整体扭亏？ 答：公司泰国园区整体占地面积约 600 亩，目前有几座工厂在同步建设，整体园区配套、环保设施、公用工程均按照整片园区统一规划建设，固定成本、园区摊销费用整体偏大。现阶段仅单厂投产运营，产能体量有限，但园区整体摊销费用、在建工程费用、前期开办费用均需统一归集，因此单厂口径呈阶段性亏损。从单一工厂运营指标来看，目前泰国一厂的生产良率、生产效率、产品品质均已达到公司预期，厂线运营状态良好。后续随着泰国园区其余厂房陆续建成投产，园区固定成本将被充分摊薄，泰国园区整体盈利能力将迎来快速修复。 6. 中际旭创都成第四大股东了，是不是光模块业务的合作会进一步加深？ 答：公司光模块用板业务面向全行业客户推进相关合作，客户合作情况随项目投产节奏稳步推进。公司于 2017 年便开始布局细线路高阶 HDI、SLP 等技术，产品广泛应用于各类高端消费电子产品中，拥有深厚的技术积淀、丰富的量产经验和成熟的体系能力。目前公司 SLP 产品已切入 800G/1.6T 高端市场并实现量产
--	---

	出货，3.2T 产品已进入研发推进阶段。与此同时，公司持续加大在光模块类产品领域的投资布局。随着相关项目陆续建成投产，公司在光模块领域的产品收入将实现逐步放量，有望成为公司第二增长曲线。 7.1、公司在汽车、光模块、AIPC 先阶段的订单情况怎么样，公司这样大手笔的投资新产能，是否有预定订单的支撑。2、消费电子方面，成本上涨，公司订单和产能是否饱和，公司在议价方面能否传导至客户。 答:1. 2026 年上半年，公司汽车及服务器用板营收为 22.66 亿元，同比增长 181.58%。当前 AI 算力基础设施建设处在持续推进阶段，带动高端 PCB 需求保持长期向好态势，行业成长确定性较强。公司持续看好 AI 算力赛道带来的行业发展机遇，并稳步推进淮安、深圳、泰国等生产基地的产能扩建与布局优化，精准匹配 AI 服务器、高速光模块等高附加值产品的订单需求，持续夯实公司在高端 PCB 领域的产能与交付能力。2. 今年以来，受存储芯片、核心零部件涨价传导影响，传统终端需求整体偏弱，但公司依托长期积淀的技术能力与规模化产能优势，持续深耕头部客户高端产品需求，不断提升高附加值产品占比，实现端侧业务毛利率稳步提升。其中，通讯用板上半年营收 100.48 亿元，同比基本保持平稳，毛利率 19.94%，同比提升 3.96 个百分点；消费电子及计算机用板营收 47.42 亿元，同比下滑 8.36%，毛利率 25.54%，同比提升 1.02 个百分点，整体端侧主业展现出极强的经营韧性。 8. 同比同类公司，技术比什么领先的？为何净利润比同类的少那么多？
--	--

	答:公司长期服务全球头部优质客户,具备成熟的精细化管理体系、扎实的技术研发能力、高效的订单响应机制与稳定的量产交付品质,能够持续为客户提供高品质、高可靠性的产品与配套服务。同业各家公司在产品结构、下游应用布局、客户结构及产能结构上存在差异化定位,经营表现因此存在阶段性差异,属于行业正常现象。公司将持续深耕高端 PCB 技术研发与产能建设,稳步提升经营质量与盈利水平。 9. 汇率后续有什么改善方案 答:公司指定专业人员研究汇率变动,并合理安排外汇结构和数量,同时,开展包括远期外汇合约、外汇掉期交易等金融衍生品交易以规避汇率变动风险。 10. 目前十余座厂房在建,预计 2027 年起陆续投产,单座对应产值约 20 亿元。公司对未来算力需求的持续性有何判断? 答:当前全球 AI 算力基础设施建设处于持续推进周期,中长期来看,高端 PCB 赛道具备较好的成长空间。公司看好算力产业链长期发展机遇,有序推进淮安、深圳、泰国等多地生产基地的产能规划与项目建设,根据下游客户项目落地节奏动态调整产能投放节奏,匹配 AI 服务器、高速光模块等高附加值产品的订单需求,持续强化公司在高端 PCB 领域的产能储备与交付保障能力。 11. 高阶 HDI 和 mSAP 是 AI 服务器板的关键技术,公司目前在这方面的产能规模和技术水平如何? 答:公司自 2017 年起布局细线路高阶 HDI、SLP 相关工艺技术,经过多年迭代积累,已形成深厚的技术沉淀、规模化量产经验以及完备的生产运营体系。在 AI 服务器业务方向,公司已完成适配 GPU 模块的高
--	---

	阶 HDI、元件内埋等前沿技术开发，高阶 HDI 相关产品已顺利进入 AI 服务器供应链，先后通过主流服务器厂商、云厂商的认证，现阶段正逐步实现批量供货。高速光模块业务方面，公司 SLP 产品已和行业头部光模块企业建立合作，切入 800G、1.6T 高端光模块市场并实现量产出货，3.2T 相关产品处于研发推进阶段。2026 年上半年，公司 AI 服务器板块营业收入接近 10 亿元，光模块板块营业收入超 6 亿元，两项业务营收较去年同期均实现大幅增长。 12. 上半年晨壹基金等金融资产贡献公允价值变动收益约 3.86 亿元，该部分收益是否已实际兑现？ 答：该公允价值变动收益，系公司持有的基金份额及对外股权投资项目，于资产负债表日按照期末公允价值计量产生的账面浮动损益。相关投资的实际处置收益将在未来资产实际处置变现时确认。 13. 预计下半年的汇兑损失有多少？，公司有什么措施应对美元贬值带来的损失？ 答：汇率走势受全球宏观经济、货币政策等多重外部因素影响，具有一定不确定性。公司指定专业人员研究汇率变动，并合理安排外汇结构和数量，同时，开展包括远期外汇合约、外汇掉期交易等金融衍生品交易以规避汇率变动风险。 14. 对于市值管理有何措施？ 答：公司认为扎实经营、持续提升企业内在价值是市值管理的核心根本。公司坚持稳健经营，保持健康的财务结构与充裕的经营性现金流，提升自身抗风险能力，积极把握行业发展机遇。产能布局层面，公司持续推进产能扩充，目前规划投资近 300 亿元，以满足 AI 时代 PCB 高阶产品需求的快速成长。业务端，一
--	--

	方面，公司搭建起覆盖 AI 手机、AI PC、AI 眼镜等 AI 端侧消费产品的完整产品矩阵，持续稳固在全球端侧 AI 供应链当中的行业地位；另一方面，依托 ONE AVARY 平台持续拓展业务边界，积极布局 AI 服务器、高速光模块、交换机、人形机器人、新能源汽车等赛道，推动公司业务结构持续优化。在投资者关系工作方面，公司持续通过线上线下调研、业绩交流会、路演、券商策略会等多种沟通渠道，积极、客观地向资本市场传递公司经营情况、战略规划，保障广大投资者能够及时、全面地了解公司。 15. 公司在 AI 服务器领域，目前是主要给哪类厂商（如 ODM 代工厂、品牌整机厂、还是芯片原厂）供货？在英伟达/AMD 等核心客户的 PCB 供应链中，鹏鼎的产品目前占据的份额大约是多少？主要是哪类产品？ 答:在 AI 服务器领域，公司客户既包含 ODM 代工厂，也覆盖终端品牌厂商。出于商业保密的原因，公司不便披露具体份额。从业务节奏来看，2026 年是公司算力板块直接订单起步年，随着明后年相关产能陆续落地释放，算力业务整体规模有望实现明显增长。公司现阶段面向该领域产品主要为高阶 HDI、HLC、SLP 等。后续业务进展敬请关注公司定期报告。 16. 公司在端侧 AI（AI 眼镜、人形机器人等）领域已开展技术储备，目前是否有明确的客户合作项目或量产时间表？ 答:依托 AI 算力产业发展的契机，公司针对 AI 端侧创新赛道开展前瞻性技术储备与工艺研发，已覆盖 AI 手机、AI PC、AI 眼镜等 AI 端侧消费品的全场景产品矩阵，并已成为全球 AI 端侧产品供应链中不可
--	--

	或缺的力量。现阶段人形机器人相关业务尚处于早期培育阶段，项目落地节奏取决于下游终端厂商的产品开发进度。 17. 沈董您好，时代周报记者提问，1、目前，距离您重返鹏鼎控股担任 CEO 已满一周年，回顾这一年掌舵期，公司业务发生了哪些变化？您对鹏鼎当下经营现状的整体评价如何？2、近年来，同业纷纷布局 AI 服务器 PCB 和光模块 PCB，鹏鼎控股在这两个领域处于怎样的市场地位？如何面对市场激烈竞争？3、据统计，近一年来，公司已陆续宣布逾 400 亿元投资，全力加码人工智能(AI)，公司将如何把握扩张节奏？是否面临资金压力，如何解决？ 答:1. 过去一年，公司坚定完成了公司中长期战略重心的升级，正式将 AI 服务器 PCB、高速光模块 PCB 确立为公司第二成长曲线，推动公司迈向通讯产品及消费电子基本盘+AI 算力高增长的双轮驱动格局，整体业务结构实现了实质性优化。从经营基本面来看，公司传统通讯板业务根基稳固，消费电子及计算机业务随行业周期有所承压，属于行业阶段性情况。相对突出的是，今年上半年，公司汽车及服务器板实现营收增长 181.58%。当前公司转型方向清晰、势头向好。现阶段公司处在战略投入期，我们持续加大研发投入，加快全球产能布局，目前公司十余座厂房同步开工建设，为公司长远发展积蓄力量。 2. 在高端算力 PCB 赛道上，我们坚持技术为本、差异化竞争、长期布局的思路。公司依靠多年积累的 SLP 工艺经验，已经实现 800G、1.6T 产品稳定量产，3.2T 产品正在研发推进当中。AI 服务器 PCB 业务我们起步比部分同行稍晚，现在正处在快速追赶阶段，高阶 HDI、HLC
--	---

	产品已经通过主流客户认证并批量供货。面对未来市场竞争，公司一是以高阶 HDI（包含 SLP）等核心高端产品制程打造技术差异，主攻高附加值产品；二是深耕云-管-端全链条客户合作；三是前置布局高端产能，抓住市场发展机遇；四是联动上下游产业伙伴协同发展，构建长期的竞争优势。 3. 在建设节奏上我们一直坚持按需推进、分阶段落地，以订单需求为导向，绝不盲目扩张。公司扩产节奏随下游订单动态调整。资金层面，公司资产负债率约 35%，财务状况稳健，现金流充足。我们将通过定增补充资本金、银行信用授信、自有经营现金流等多渠道提供项目资金保障。后续我们也会持续对齐产能爬坡和订单落地情况，保证各项投资能够产生合理回报，推动公司长期稳健发展。
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）	
日期	2026年08月19日