

证券代码：301326

证券简称：捷邦科技

捷邦精密科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-004

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 电话会议
参与单位名称及 人员姓名	中信证券；贵源投资；广州市航长投资管理有限公司；华美国际投资集团；嘉信基金；金鹰基金；坤溪投资；蓝剑投资；鲁商创投；明河投资；荣炜投资；上海泾溪投资管理合伙企业（有限合伙）；上海途灵资产管理有限公司；上海银叶投资有限公司；深圳乐中控股有限公司；深圳市金之灏基金管理有限公司；深圳前海道谊投资控股有限公司；万象投资；兴业基金；永赢基金；哲灵投资；正心谷；中银基金管理有限公司；致合（杭州）资产管理有限公司。（以上排名不分先后）
时间	2026年8月28日 16:00-16:40
地点	电话会议
上市公司 接待人员姓名	董事长兼总经理 杨巍 董事会秘书、副总经理 李统龙 财务总监 潘昕
投资者关系活动 主要内容介绍	一、介绍公司基本情况 报告期内，公司围绕“成为客户信任的精密智造与新材料应用综合解决方案提供商”的发展定位，依托先进精密制造与新材料研发的核心能力，持续深耕消费电子及新能源电池两大领域。同时，公司持续向AI服务器热管理领域加大投入，致力于成为液冷散热领域具有核心竞争力及行业影响力的研发驱动型企业，以把握AI算力时代新质生产力发展机遇并进一步打开公司经营成长空间。 截至目前，公司依托上年度量产交付经验及研发投入，已获得

北美大客户今年即将量产的VC均热板部件项目量产定点。同时，公司依托先进工艺制程及技术优势，已获得某折叠屏手机屏幕折痕支撑板项目量产定点。在AI服务器热管理领域，公司拟通过“内生-自建团队”加“外延-收购标的”双轮驱动模式全面布局液冷散热全链路体系，产品矩阵覆盖冷板、CDU、Manifold及SFN等，实现液冷系统多环节的硬件自主配套。公司已于2026年5月披露拟以现金方式收购恒钜电子55%的股权，目前仍在积极推进收购进程。此外，公司已引进国际头部企业热管理高端人才设立子公司捷邦数能。公司将紧抓AI算力中心基础设施建设及相关散热需求的发展机遇，将热管理产品定位为战略性成长业务，全面提速市场拓展步伐。

报告期内，公司实现营业收入60,296.80万元，同比增长37.80%，主要得益于北美重要客户VC均热板部件项目自2025年下半年大批量交付后至本期实现稳定放量，使本期收入同比增幅较为显著。现金流方面，公司经营活动产生的现金流量净额从去年同期约-6,542万元增加至235万元，业务活动现金流改善明显，主要得益于VC均热板部件等客户回款较好的优质项目占收入比例不断增加。利润端方面，公司报告期内归属于上市公司股东的净利润为-4,682.45万元，剔除股份支付费用影响后为-4,000.61万元，仍处于亏损状态。营收增长未能有效传导至盈利端，主要受以下三重因素叠加影响：①消费电子功能件行业市场竞争加剧，部分产品售价出现下调，压缩毛利空间；②本期美元兑人民币汇率下行，产生较大汇兑损失，同时利息支出有所增加，致使财务费用相比去年同期增加约1,580万元，影响当期利润；③部分新业务仍处于投入孵化阶段，公司研发费用、管理费用等同比有所增加。

二、提问环节

问题1：目前液冷业务仍处于投入期，公司管理层如何判断其从“研发和能力建设”转向“经营杠杆释放”的节点？投资者未来应重点观察收入规模、毛利率、费用率还是订单转量产情况？公司CDU业务的产能建设进度如何？

答：目前液冷散热业务尚处于建设初期，公司已引进一支具有从销售到研发到管理到制造的全链条能力的热管理团队，该团队当

前重点聚焦CDU相关产品的研发、产能建设和订单落地，预计今年年底前会有相关产品样机出来，但从项目验证到形成批量供应仍需要一定的时间。目前公司正稳步推进产能布局，预计今年第四季度会完成部分CDU产能搭建，届时CDU业务有望取得阶段性进展。

问题2：公司未来在液冷业务上的定位，更偏核心零部件制造平台，还是逐步向系统级热管理平台延伸？从明年来看，哪种产品类别即恒钜电子还是捷邦数能会对收入规模和盈利能力贡献更大？

答：在液冷散热业务上的定位上，公司的目标并非局限于传统加工制造，而是依托现有的北美大客户及台系客户资源、精密制造能力和海内外产能布局，逐步向具备研发驱动属性的热管理平台公司转型。在实现这一目标的过程中，公司已引入相关人才团队以强化CDU核心技术研发能力，但从短期来看，业务重心仍聚焦于核心零部件制造环节。关于收入与盈利贡献，若恒钜电子收购顺利完成，其凭借成熟的量产能力和既有客户基础，预计贡献将更为直接和显著；捷邦数能则因业务处于早期培育阶段，业绩释放节奏相对靠后。

问题3：如果恒钜电子收购顺利完成，其最核心的战略价值是短期利润并表，还是补齐客户、制造和供应链能力？从2027年开始，恒钜电子是否有望成为上市公司液冷收入和利润的重要组成部分？

答：公司拟收购恒钜电子的核心目标在于一方面快速补齐液冷板、Manifold、快接头及组装测试等液冷散热产品的量产制造能力，另一方面借此切入AVC、泰硕电子等台系液冷供应链体系。同时公司高度看好液冷散热行业的发展前景，随着AI算力基础设施持续向高功率、高密度演进，液冷渗透率加速提升，行业整体处于高增长周期。如果恒钜电子收购顺利完成，预计恒钜电子将对公司合并报表营收及利润产生积极贡献，有望成为公司液冷业务板块的重要组成部分。

问题4：能否简单介绍一下公司对赛诺高德未来的营收预期？

答：公司看好赛诺高德的未来发展。一方面，赛诺高德已获得北美大客户今年即将量产的VC均热板部件项目量产定点。同时，

	随着北美大客户VC均热板产品在各类智能终端中渗透率的持续提升，赛诺高德相关部件业务有望实现持续稳健增长；另一方面，赛诺高德已获得某折叠屏手机屏幕折痕支撑板项目的量产定点，后续随着项目的顺利量产落地，预计将为公司整体经营贡献积极增量。 问题5：公司上半年收入增长较快但利润仍亏损，从经营趋势看，公司的盈利拐点什么时候会到来？未来利润改善最重要的两三个驱动因素分别是什么？ 答：正如前面所述，公司营收有所增长但未能有效传导至盈利端，主要受三重因素叠加影响，公司将全力推动经营情况的改善，力争早日实现扭亏为盈。 公司未来利润改善主要依赖以下三个方面：一、赛诺高德业务的持续增长，VC均热板部件及折叠屏相关业务订单确定性较强，预计将成为短期最重要的利润改善来源；二、液冷散热业务，公司正紧抓AI算力中心基础设施建设及相关液冷散热需求爆发的发展机遇，将液冷散热业务定位为战略性成长板块，全面提速市场拓展步伐；三、传统功能件业务的企稳，公司将通过主动调整产品与客户结构，优化成本管控，减轻其对整体业务结构的影响。 问题6：公司未来新增资本支出会遵循怎样的原则？从2027年经营规划看，资本开支扩张与订单、客户定点和收入增长之间如何匹配，避免产能投入明显领先于业绩兑现？ 答：公司主要采取“审慎投资，规模适度，兼顾风险和收益”的资本投入原则，在具体规划中充分评估现有产能储备、已取得的客户资质及在手订单进展，紧密围绕客户合作动态规划产能节奏，坚持将资本支出与真实的市场需求和订单情况紧密挂钩，并适当运用并购等多元化方式补齐能力短板，实现资本支出的分阶段、渐进投入，确保产能建设节奏与业绩兑现进度相匹配。
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
日期	2026年08月31日

