

证券代码: 002815

证券简称: 崇达技术

编号: 2026-005

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	☐ 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2026年半年度业绩说明会的投资者
时间	2026年09月04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	董事长兼总经理 姜雪飞 董事、副总经理、董事会秘书 余忠 财务总监 赵金秋 独立董事 王东民
投资者关系活动主要内容介绍	1. 您好！从2026年中报得知，珠海崇达在今年上半年营收增加的情况下，利润却转亏了。请问是什么原因导致珠海崇达在营收几乎翻倍的情况下（7.5亿到14.7亿），净利润却转亏损了（1625万到-754万）？ 答:珠海崇达上半年营收增长主要因珠海二厂产能释放,但尚处爬坡期,折旧、人工等固定成本前置,单位成本偏高;同时原材料涨价向下游传导存在周期,产品结构仍在向高端切换,导致阶段性增收不增利。随着产能利用率提升及高价订单落地,盈利有望逐步修复。谢谢关注！ 2. 贵司海外业务的进展，重点是否能进入英伟达供应链 答:海外算力客户导入是公司核心战略之一。相关客户的认证较为严苛,涉及产线、品控、技术等多维度周期审核,目前相关工作正按计划推进。同时,公司正加速泰国基地建设,以完善全球供应能力。具体认证阶段及订单细节,因涉及与客户的保密约定,不便展开。后续进展请关注公司官方公告。谢谢关注！ 3. 姜董事长,您好!公司二季度业绩有所恢复,净利润同比环比都有了增长,二季度营收同比增长速度比一季度更快了。二季度营收已经是创了公司上市以来的历史新高,但是净利润离历史新高还差得远。请问:1、二季度业绩有所恢复的原因是什么?是哪些行业客户增长带动的?最好能告知在AI服务器领域,公司的增长情况如何?2、公司对今年三季度和四季度甚至明年有什么业绩展望?谢谢! 答:今年二季度业绩恢复主因行业整体需求较好、产品单价回升及高价值订单占比提升,同时公司主动缩减低利订单。后续季度公司经营有望延续改善,但具体业绩受多重因素影响,请以定期报告为准。谢谢关注! 4. 姜董事长,您好!年初您提过公司争取今年在海外算力大客户方面有突破,请问目前都9月份了,公司在海外算力大客户方面有新突破了吗?能否在不违反商业保密协议的情况下,透露下公司在海外算力大客户的开拓进度和前景?另

外，公司在国内服务器客户方面有了新突破？因为公司今年半年报第一次提到了云尖、中国长城、智邦科技、宝德等服务器客户。谢谢！

答：海外算力大客户：作为公司核心战略，相关客户认证及项目对接正按计划推进。因涉及多维度严苛审核及保密协议约束，具体认证阶段与订单细节不便披露。

国内服务器客户：公司长期与国内相关客户持续合作，产品主要应用于服务器主板、GPU等领域。谢谢关注！

5. 姜董事长，您好！公司珠海二厂已经投产两年多了，之前公司一直回复还在产能爬坡中，请问，珠海最新的产能情况如何？是否接近满产了？如果还没满产，都投产两年多了，与同行相比，也太落后了吧？还没满产的确切原因是什么？订单不足吗？另外，珠海三厂还没投产吗？年初业绩会议您提出今年计划确保珠海三厂今年试产的。谢谢！

答：感谢您的关注与鞭策。珠海二厂目前仍处于产能爬坡阶段，主要因产品结构已由原规划的以12层为主，升级为以20层以上高端产品为主，工艺复杂度显著提升，爬坡周期相应延长；并非订单不足所致。公司正按计划稳步推进产能释放。

珠海三厂厂房已建成，但鉴于珠海二厂尚未满产，公司将综合评估整体战略节奏与市场环境，审慎确定投产时间。谢谢关注！

6. 姜董事长，您好！针对原材料不断涨价，公司二季度产品提价情况如何？公司产品提价幅度有多少？客户接受情况如何？三季度原材料继续涨价，公司产品有继续相应做出提价应对吗？谢谢！

答：二季度开始，公司持续推动价格向下游传导，产品单价有所回升，客户接受度逐步改善。三季度将结合原材料走势，继续通过成本加成与浮动报价机制动态协商，降低原料涨价影响。具体数据请以定期报告为准。谢谢关注！

7. 姜董事长，您好！由于公司股价长期以来一直跑输PCB板块同行，导致公司市值不断被同行超越了，甚至营收和利润远远不如公司的很多同行市值都已经大幅超越了公司，比如科翔股份、中富电路、世运电路和奥士康等等。您对此没有紧迫感吗？能否在经营好公司的同时，关注下公司的市值管理和投资者回报呢？谢谢！

答：您的鞭策我们感同身受。公司高度重视市值表现，正全力聚焦高端PCB转型、加速珠海及泰国产能释放、积极开拓算力客户以夯实经营基本面。同时，公司已于2026年8月27日审议通过回购方案，以不低于6,000万元、不超过12,000万元回购股份，价格上限19.27元/股，彰显对公司价值的认可与信心。公司将优化投资者沟通，同时通过回购与扎实经营共同推动公司价值回归。请关注后续公告。谢谢关注！

8. 公司2026年上半年实现营业收入同比增长22.55%，但归母净利润仅1.52亿元，同比下降31.30%。请问“增收不增利”的核心原因是什么？

答：2026年上半年“增收不增利”主要受两方面因素影响：一是汇兑损失，上半年汇兑损失约5,150万元，去年同期为汇兑收益，同比损失增加约6,165万元；二是原材料涨价迅速，覆铜板、铜、金盐等采购均价同比上涨10%-70%，今年一季度调价存在滞后周期。针对上述挑战，公司已全面推进价格传导、成本管控及产品结构优化，今年二季度公司归母净利润环比增长269.51%，环比改善趋势明确。谢谢关注！

9. 您好，根据2026年半年报，公司内销线路板的毛利率只有4.94%，而同行的沪电股份内销线路板的毛利率却高达40.53%，请问您如何看待公司产品的毛利率远低于同行？

答：感谢您的提问。不同公司面临的细分市场与客户结构存在差异，毛利率水平无法简单类比。针对内销毛利率偏低的问题，公司围绕“调结构、强定价、降成本、促协同”四大主线系统推进改善。调结构方面，主动缩减低利订单，产能向IC载板、高端服务器等高附加值领域倾斜；强定价方面，推行成本加成与浮动报价，缩短调价周期；降成本方面，提升低成本物料采购占比，推进工段成本标准化；促协同方面，加强产销协同，扩充海外销售团队。管理层正全力推动上述措施落地。今年二季度公司归母净利润环比增长269.51%，环比改善趋势明确。谢

谢关注！

10. 公司对下半年毛利率的展望如何？

答：公司2026年上半年销售毛利率为20.13%，其中第二季度单季毛利率为20.39%，环比略有提升。下半年毛利率的实际走向，取决于产品结构优化、产能利用率提升及原材料价格传导等多重因素的共同作用。具体财务数据请以公司后续定期报告为准。谢谢关注！

11. 目前服务器业务的营收占比达到多少？

答：公司在服务器领域已与中兴、新华三、浪潮等厂商建立合作，服务器相关pcb业务呈现增长态势，是公司重点发展的核心方向之一。具体占比请以公司定期报告为准。谢谢关注！

12. 您好！深圳崇达的搬迁工作已经完全结束了吗？原深圳崇达的客户和产能都平稳转移到珠海崇达了吗？原深圳崇达的厂房是已经退租了，还是公司依然在使用？

答：深圳崇达搬迁及业务整合正有序推进，搬迁不涉及整体产能减少，珠海崇达正逐步承接通信、服务器等高技术需求订单。客户认证随生产转移一并进行。搬迁完成后，深圳基地将转型为集团研发创新中心和管理总部。谢谢关注！

13. PCB行业竞争激烈，部分同行也在积极扩产高端产能。公司如何看待行业竞争格局的变化？

答：尊敬的投资者，行业竞争正加速向高端、高多层及算力相关领域集中，技术、客户认证与交付能力壁垒同步提升。公司坚持多行业均衡布局，产品覆盖通信、服务器、汽车电子、工控、医疗等，通过分散下游需求降低单一行业周期波动影响。在高端产能扩充上保持理性，注重技术积累与客户结构优化，以稳健经营应对行业竞争格局变化。谢谢关注！

14. 全年业绩目标？

答：公司2026年全年经营目标将结合行业景气度、原材料价格及新产能爬坡节奏动态管理。目前经营趋势环比改善，但全年具体业绩存在不确定性，请以公司后续公告及定期报告为准。谢谢关注！

15. 姜董事长，您好！您上面提到二季度业绩的恢复其中一个原因是高价值订单占比提升，那么请问公司最新的高价值订单占比去到多少了？上半年公司一直都是回复高端订单占比60%左右。谢谢！

答：尊敬的投资者，感谢您的关注。根据公司目前高多层板、HDI板、IC载板等高端产品合计收入占比在60%以上。公司正持续通过优化产品结构，向IC载板、高端服务器等高附加值领域倾斜。后续具体变动请以公司定期报告为准。谢谢关注！

16. 姜董事长，您好！上面您提到珠海二厂由于各种原因导致阶段性增收不增利，那么，您能否给出一个更为确定性的时间表，告知我们珠海二厂大概在将来的什么时候可以盈利，什么时候可以大幅盈利？谢谢！

答：珠海二厂盈利改善取决于产能利用率、产品结构及原材料价格等多重因素。公司正加快高端订单导入与成本管控，力争尽早实现盈亏平衡，后续具体业绩，请以定期报告为准。谢谢关注！

17. 您好！请问股份回购时间确定了吗？从什么时间开始实施回购？谢谢！

答：公司已于2026年8月27日召开董事会审议通过回购方案。回购实施期限为自董事会审议通过之日起不超过12个月，即不晚于2027年8月27日。截至2026年8月31日，公司尚未开始实施本次回购，公司已开立回购专户，后续将根据市场情况择机实施并及时履行信息披露义务。谢谢关注！

18. 您好！公司子公司江苏普诺威在公司入股之前就在新三板挂牌的，就来公司入股后普诺威就从新三板下来了，前两年公司曾公开说要推动普诺威A股上市，可今年为什么公司又终止了普诺威的A股上市进程，而选择让普诺威又到新三板挂牌呢？

答：普诺威上市路径调整系综合考量自身发展阶段与各板块定位后的审慎决策。普诺威原在新三板基础层挂牌，后为寻求更合适发展平台而摘牌。结合其业务规模与成长阶段，公司于2026年4月27日召开第六届董事会第五次会议，以及2026年5月20日召开股东会，审议通过了《关于控股子公司拟申请向不特定合格投

资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的议案》，同意普诺威申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市，并于2026年6月25日通过北交所上市辅导验收。新三板挂牌是申请北交所IPO的必要前置程序。谢谢关注！

19. 您好！公司子公司三德冠今年上半年业绩怎样？公司对三德冠后续的经营方向是怎样？

答：2026年上半年，公司参股子公司三德冠延续亏损，亏损额为963.47万元，但较上年同期亏损3,086.33万元已大幅收窄68.8%。公司正通过优化订单结构、强化成本管控等措施积极应对，全力改善其盈利能力。谢谢关注！

20. 您好！前面您说到公司上半年高端产品的占比已经达到60%以上。然而公司上半年整个内销产品的毛利率才4.94%，那么抛开六成的高端产品，其余四层产品是否已经没有利润，甚至毛利为负了？面对全行业的成本上升，其他同行可以保住毛利率不掉甚至毛利率还提升，公司的毛利率却低到如此，是否说明公司的产品没有议价能力？

答：公司2026年上半年销售毛利率为20.13%，其中第二季度单季毛利率为20.39%，环比略有提升。今年上半年净利润方面主要受两方面影响：一是汇兑损失，上半年汇兑损失约5,150万元，去年同期为汇兑收益，同比损失增加约6,165万元；二是原材料涨价迅速，覆铜板、铜、金盐等采购均价同比上涨10%-70%，今年一季度调价存在滞后周期。针对上述挑战，公司已全面推进价格传导、成本管控及产品结构优化，今年二季度公司实现归母净利润1.2亿元，环比增长269.51%，环比改善趋势明确。谢谢关注！

21. 你好 崇达科技作为行业老前辈，公司有没有信心在营收和利润以及市值也做到领头羊的规模

答：公司对长期发展保持信心，正聚焦高端转型与盈利改善。营收、利润及市值达到行业领头羊需持续积累，公司将以稳健经营和实际成果逐步推进，请关注定期报告。谢谢关注！

22. 请问董事长如何看待国际和国内PCB未来2年的发展。

答：从全球来看，PCB产业正步入算力驱动的结构周期。据Prismark数据，未来两年全球PCB行业受益算力驱动，2026年市场规模预计增长12.5%至958亿美元，2027年有望破千亿；从国内来看，中国仍将是全球PCB主要制造中心，服务器、高速交换机、光模块等高端需求持续。公司正加速向相关高附加值赛道转型，把握结构性机遇。谢谢关注！

23. 建议董事长本人增持公司股份提振信心，公司现在市值股价在行业已经是末端了

答：感谢建议。公司及管理层高度重视股价表现，如有相关增持计划将及时公告。管理层对公司长期价值有信心，正聚焦经营改善与高端转型，努力修复市场预期。谢谢关注！

24. 子公司普诺威上市进展情况如何？三德冠是否已经实现盈利？

答：普诺威北交所IPO已于2026年6月通过辅导验收，后续将按程序推进申报。2026年上半年，公司参股子公司三德冠延续亏损，亏损额为963.47万元，但较上年同期亏损3,086.33万元已大幅收窄68.8%。公司正通过优化订单结构、强化成本管控等措施积极应对，全力改善其盈利能力。谢谢关注！

25. 珠海三厂建成长期不开工是否会产生额外的维护运营成本？最迟预计会在什么时候开工？

答：珠海三厂厂房基建已竣工，但尚未投产。厂房建成后，固定资产折旧等固定成本已开始产生。公司缓开珠海三厂，正是为了避免集中投产对盈利形成额外压力，聚焦珠海二厂效率优化与产能爬坡。关于投产时间，公司将根据市场环境和产能释放节奏整体统筹，依市场与经营节奏审慎决策。具体进展请以公司官方公告为准。谢谢关注！

26. 董事长您作为深圳市印制电路板会长，按道理对行业判断信息都是前沿者，可公司在行业爆发行情里，股价市值成行业末端真是让人遗憾

答：感谢您的鞭策。公司已深刻反思并加速推进高端转型与盈利修复，管理层对公司长期价值有信心，将以更扎实的经营逐步赢得市场认可，谢谢关注！

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09月04日