证券代码：002815　　证券简称：崇达技术　　编号：2026-007

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	线上参与崇达技术（002815）2026年第三季度业绩说明会的投资者
时间	2026年11月06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.公司股价短期大幅度下跌，请问公司业绩增长有无问题，是否有考虑回购等措施保护投资者权益？** 答:尊敬的投资者，公司生产经营正常，业绩增长未发生应披露而未披露的重大不利变化。股价短期波动受市场多重因素影响，请理性看待。回购等市值管理工具公司将结合资金与战略审慎评估，如有计划将依规及时披露。 **2.请问泰国工厂和珠海三期是否投产？谢谢** 答:尊敬的投资者，珠海二厂仍处爬坡期、尚未满产，珠海三厂基建已完成但未投产，泰国基地建设已完成封顶，珠海三厂和泰国工厂投产时间将结合市场与经营节奏审慎决策。感谢关注。 **3.后续会加大对AI服务器的PCB制造么** 答:尊敬的投资者，公司将持续加大对AI服务器PCB的投入，将其作为高端转型的核心方向，加快产能释放与客户认证导入，提升高附加值产品占比。具体进展请以公司公告为准。 **4.您好，我是持有公司四年的一位持股人，对公司发展十分关注，从各种渠道搜集到公司信息，感受到公司在转型的艰辛过程。我想了解一些我关心的问题，在不影响公司保密和可以对外披露的情况下，麻烦尽量回复：1、目前由于头部厂商转向ai领域，头部pcb厂商会把原有的非ai领域产品、优质客户订单逐步降低，请问公司在江门、大连工厂的产能扩充，是否更多是非ai领域业务的拓展？2、从公司猎聘等对外招聘岗位来看，以及公司率先招聘泰国崇达储备岗位来看，珠海二厂目前已基本进入到量产稳定阶段，在三厂基建已完成的情况下，没有先启动三厂，而是泰国，是否说明海外订单及市场拓展已经取得关键成功阶段？3、**

	大连二期后期产能规划时进展是什么？预计年底及27年年底产能达到多少？4、26年三季度，公司业绩非常优秀，是行业的一个重要节点，请问三季度业绩暴涨的核心原因是什么？行业及公司是否在七月份后调整了客户报价模式？是否涉及到因报价模式的切换而导致存货价值在三季度业绩大幅增加利润；5、公司4季度继续保持三季度增长的核心因素有哪些？在手订单是否充足，珠海二厂满产产能能达到多少？6、江门三期和珠海三厂，27年什么时候投产？目前是否有计划，谢谢 答:尊敬的投资者，感谢您长期的关注。现就您的问题逐项回复： 1、江门、大连产能规划： 江门、大连基地主要实施技改升级，重点提升工艺效率与制程能力，并非单纯的非AI领域业务扩张。 2、珠海三厂与泰国基地： 目前珠海三厂与泰国基地建设同步推进，均按既定规划有序开展，投产时间将结合市场与经营节奏审慎决策。泰国基地布局旨在增强海外供应弹性、缩短客户交付周期。 3、大连崇达二期进展： 大连崇达二期已投产，目前月产能3万平方米，产品涵盖2至16层多层板，正处于产能爬坡阶段，对整体产能利用率提升有一定贡献。 4、三季度业绩增长原因： 主要得益于客户结构、订单结构及产品结构持续优化，产能利用率提升，高价值客户与订单稳步增长。 5、四季度展望： 目前整体订单需求稳定，产能利用率维持较高水平，增长具备结构性支撑。珠海二厂月产能12万平方米，仍处爬坡阶段，尚未满产。 6、珠海三厂及江门规划： 珠海三厂基建已完成，投产时间将结合市场与经营节奏审慎确定；江门新厂尚在前期规划，具体节点以公告为准。 **5.问题1：Q3利润大幅增长的可持续性：公司2026年第三季度单季扣非归母净利润约4.928亿元，同比增长约426%。请问本季度利润增长中，分别有多少来自产品结构改善、产能利用率提升、产品价格变化及其他因素？其中哪些因素预计能够延续至2027年？能否提供各因素的大致贡献比例？问题2：毛利率大幅提升的具体原因：公司第三季度单季毛利率达到约29.67%，较此前明显提升。请问毛利率改善主要来自高端PCB产品占比提升、产品涨价、原材料成本下降，还是生产效率改善？各因素分别贡献多少个百分点？目前毛利率水平是否具有持续性？问题3：应收账款增长与回款质量：公司近期应收账款增速高于营业收入增速。请问截至2026年第三季度末，应收账款、应收票据及合同资产分别是多少？其中账龄超过一年的金额占比是多少？第三季度经营活动现金流改善的主要来源是什么？未来是否存在明显的回款压力或坏账风险？问题4：珠海二期项目的产能释放与盈利贡献：请问珠海二期目前实际投产产能、产能利用率和客户认证进度分别达到什么水平？预计何时达到稳定量产？2027年该项目预计能够贡献多少营业收入和净利润？目前是否已经取得明确的客户** 答:尊敬的投资者，感谢您的关注。现就您的问题回复如下： 1、 Q3扣非净利润约4.93亿元，同比增长426%。利润增长和毛利率提升主要来自客户与订单结构优化、高端产品出货占比提升、产能利用率充足及良率改善，叠加精细化成本管控，并非单一偶发因素。各因素的具体贡献比例属内部经营数据，不便拆分。结构优化与良率改善具备中期延续性，但价格与原材料波动存在不确定性，请以定期报告为准。 2、 截至三季度末应收账款27.81亿元，较年初增长64.37%，主因销售规模扩大。公司最新一年以上账龄占比及应收票据、合同资产明细请查阅半年报附注。经营现金流净额8.86亿元，同比增长168%，回款质量同步改善。公司执行常态化风险评估与催收机制，整体坏账风险可控。 3、珠海二厂仍处于产能爬坡阶段，产品结构已升级为20层以上高端板，爬坡周期相应延长。客户认证按计划推进，具体产能利用率、认证进度及2027年营收净利润预测属未公开信息，不便提供。盈利释放将随产能利用率提升逐步体现，请关注定期报告。谢谢关注！ **6.珠海三厂是否开始购买设备？** 答:尊敬的投资者，珠海三厂基建已完成，设备将按投产计划入厂安装调试，

	投产时间将结合市场与经营节奏审慎确定。具体进展请以公司公告为准。 **7.1、请问公司是否在三季度期间，改变了客户的报价方式？2、是否因为报价方式改变，以及前期存货导致三季度业绩大增的一个重要因素。3、三季度业绩大增核心原因有哪些？珠海二期在业绩增长方面贡献占比大约是多少？4、珠海二期目前产能爬坡到了哪个阶段？离满产还有多少的产能释放空间？** 答:尊敬的投资者： 1、今年三季度未改变客户报价方式，仍执行成本加成与浮动报价机制。 2、业绩大增并非源于报价方式变更或前期存货因素，公司严格按会计准则核算，核心原因为客户与订单结构优化、高价值产品放量、产能利用率提升及降本增效落地。珠海二期贡献占比属内部经营数据，不便披露。 3、珠海二厂仍处产能爬坡阶段，产品结构已升级为20层以上高端板，剩余产能将随客户认证与订单导入逐步释放。谢谢关注！ **8.公司前三季度营收增35.5%、净利增107%，经营现金流净额8.86亿（净现比超1.3），主业造血极强。但受近期外盘波动影响，市场短期错杀，当前股价未能反映基本面。请问：1. 珠海二厂爬坡及泰国基地投产进度如何？2027年高端订单（含AI服务器/载板）承接是否有实质性突破？2. 面对股价深度回调，实控人及高管是否有增持、回购或进一步提振信心的举措？请结合业绩说明会明确展望。** 答:尊敬的投资者，感谢关注。 1. 产能与订单： 珠海二厂仍处爬坡期，产品结构已升级为20层以上高端板，产能随客户认证与订单导入逐步释放；泰国基地建设按计划推进，已完成封顶，投产时间结合市场与经营节奏审慎确定。2027年服务器、载板等高端订单承接正按计划推进，具体客户认证与突破细节涉及保密约定，请以公告为准。 2. 市值与信心： 公司理解股价回调带来的关切，实控人及高管增持、回购等举措将结合资金安排与战略审慎评估，如有计划将依规及时披露。管理层将聚焦高端转型与盈利改善，以扎实业绩修复市场预期。 **9.三季度利润大增后，第四季度能否继续保持环比增长？** 答:尊敬的投资者，公司Q3单季毛利率29.67%、净利率16.00%，环比均显著改善，主要得益于产品结构优化与产能利用率提升，公司目前订单需求总体稳定，产能利用率维持较高水平，产品结构优化与降本增效有望延续；但环比增长受价格、原材料及季节性因素影响，存在不确定性，具体经营数据请以定期报告为准。 **10.你好请问：1. 珠海三厂：有没有新评估结论，是否准备启动设备采购，扩产规模、资金规划；2. 海外算力大客户：认证进度，有没有拿到长期框架订单，订单体量；3. AI服务器PCB：后续收入占比提升预期，毛利率水平；4. 资本开支计划：大额设备采购、扩产节奏，折旧对利润影响；5. Q4业绩指引，明年业绩预期；6. 普诺威撤回北交所IPO，后续规划及对崇达投资收益影响** 答:尊敬的投资者，逐项回复如下： 1. 珠海三厂：厂房基建已竣工，设备采购与扩产资金的具体细节属未公开信息。投产时间将结合战略节奏与市场环境择机启动，避免集中投产对盈利形成额外压力。 2. 海外算力大客户：认证及项目对接正按计划推进，其他属于敏感信息，不便对外说明。 3. AI服务器PCB：收入占整体业务不超过10%，具体产品毛利率属行业敏感信息不便说明。 4. 资本开支与折旧：新产线转固初期折旧、人工等固定成本前置，是珠海二厂阶段性增收不增利的主因之一，公司将随产能利用率提升逐步摊薄单位成本。 5. Q4及明年指引：公司不对具体业绩作预测性指引，Q4订单需求总体稳定，结构优化与降本增效有望延续，具体数据以定期报告为准。 6. 普诺威撤回北交所IPO：属阶段性调整，不构成上市计划终止，将在决议有效

	期内择机重新申报；该事项不会对公司及普诺威正常生产经营和财务状况产生重大不利影响。谢谢关注！ **11.海外AI客户是否已经批量交付？2027年订单能见度如何** 答:尊敬的投资者，海外客户认证及对接正按计划推进，具体批量交付节奏涉及客户保密约定，不便披露。公司目前整体订单能见度较高，但2027年海外订单的具体能见度取决于客户认证进度，请以公告为准。 **12.你好请问：** **珠海三厂目前正在认证推进的北美客户：是否是英伟达？ 珠海三厂是否与英伟达签订意向协议？** 答:尊敬的投资者，具体客户名称及协议信息属商业保密范畴，不便披露。公司不存在应披露而未披露的重大合同或意向协议，相关认证及合作进展请以公司公告为准。 **13.Q3的4.98亿元净利润，究竟有多少是可持续的主营业务利润？** **珠海二厂是不是已经从亏损转为盈利，什么时候能够完整释放利润？** **2027年公司能否依靠高端PCB和AI服务器业务，持续提高净利率，而不是单纯依靠收入增长？** 答:尊敬的投资者，Q3利润主要来自主营业务经营改善，2026年第三季度单季归母扣非净利润为4.93亿元，同比增长426.32%，扣非净利润占比高，非经常性损益影响有限。珠海二厂仍处产能爬坡阶段，盈利随产能利用率提升与高端订单导入逐步改善，尚未满产，完整释放时点取决于客户认证及订单节奏，不便预测。2027年公司将通过提升高端PCB及AI服务器产品占比、深化降本增效，力争净利率稳步改善，而非单纯依赖收入增长，但具体幅度受市场与原材料价格影响，存在不确定性。谢谢关注！ **14.1、公司ai领域产品占比不足10%，但整体收入呈现大幅增长，麻烦说明收入增加是哪几类客户类型增加导致的？** 答:尊敬的投资者，收入增长主要源于客户结构优化、订单结构改善及产品单价提升，数据中心等高价值客户与订单占比提高带动整体收入上行。谢谢关注！ **15.姜总，目前很多PCB公司已经启动多次回购注销股份，希望崇达能为公司长久发展考虑，再次回购股份注销，给予各位股东信心！谢谢** 答:尊敬的投资者，感谢建议。公司已关注市场对回购注销的诉求，将结合资金安排、战略投入与股东回报审慎评估包括注销在内的回购方案，如实施将严格依规履行程序并及时披露。管理层将持续以经营改善夯实股东信心。 **16.请问三季度海外销售占比多少** 答:尊敬的投资者，公司海外销售占比较高，前三季度占比超过50%，谢谢关注！ **17.请问普诺威后续有无可能直接创业板上市呢，普诺威营收利润上创业板完全没问题吧？** 答:尊敬的投资者，普诺威撤回北交所申请属阶段性调整，不构成上市计划终止，后续将择机重新申报。谢谢您的建议！ **18.请问公司最新在职职工人数多少** 答:尊敬的投资者，根据公司2025年年度报告，截至2025年12月31日，公司在职员工总数为7,174人，较上年末增长5.89%。最新完整年度口径数据以定期报告为准。 **19.请问一下，公司最新股东人数是多少？公司能不能为股东回报而回购股票？.**

	答:截至2026年10月31日，公司股东人数为68,117人。公司已于2026年9月完成一次回购，累计回购654.63万股，占总股本0.53%，成交总金额约1.2亿元，回购已实施完毕。关于后续回购计划，公司目前暂无新的安排，将结合战略转型与资金安排审慎评估，如有计划将依规及时披露。谢谢您的建议！ **20.您好！贵公司在今年盈利大幅提升的情况下，会不会提升分红金额** 答:尊敬的投资者，公司已制定《未来三年股东回报规划》，明确每年现金分红不低于当年可供分配利润的20%；上市以来年度现金分红比例总体保持在50%左右。2026年盈利改善为提升分红水平奠定基础，具体方案将结合资金需求、战略投入与股东回报统筹制定，并经审议后披露。感谢关注！ **21.国家现在正在给企业回购股票在贷款政策，费用很低，1%，如果公司对未来发展充满信心，应响应国家政策，积极回购，即能在未来获得较高收益，又能响应国家政策，为建立更好的企业形象树立坚不可摧的基础。兴森科技二次回购，而且是大额4亿再次回购，两家珠海工厂临近，不能被他落在后面！望董事长能在股市大幅偏离基本面，被情绪带偏的时候，为国、为司、为己、为义、为广大股民，扛起重担！** 答:尊敬的投资者，感谢您的建言。公司已关注回购增持再贷款政策，并已于2026年9月完成一次回购（654.63万股，约1.2亿元）。后续将结合资金安排与战略投入，审慎评估包括贷款回购在内的可行方案，如有计划将依规及时披露。公司聚焦经营改善与价值修复，以实际成果回应各方期待。 **22.请问董事长公司订单是否饱满，产能利用率还是90%？有无提升可能** 答:尊敬的投资者，公司当前订单需求总体稳定，产能利用率维持在90%以上较高水平。珠海二厂仍处产能爬坡阶段，随着客户认证推进与订单导入，产能利用率仍具提升空间，具体数据请以定期报告为准。 **23.请问国外云厂商在算力上的投入节奏对贵公司的经营节奏是否会有影响？** 答:尊敬的投资者，公司持续跟踪相关变化并动态优化订单结构；因客户结构较为多元，单一厂商投入波动影响相对有限，具体影响程度以实际订单落地为准，谢谢关注。 **24.问题一：AI 订单的持续性“公司在半年报里提到服务器订单快速增长、海外算力客户导入按计划推进。但市场现在担心两件事：一是北美云厂商 2027 年资本开支指引开始趋于谨慎；二是美国政策层面，国会由民主党掌控后，对 AI 芯片出口管制和能耗监管的立法倾向可能加强。** **想请问董事长，公司目前海外算力客户的订单能见度能看到几个季度？如果 2027 年北美资本开支增速放缓，公司是靠国内客户补，还是靠产品结构升级（比如 1.6T 光模块、800G 交换机板）来对冲？”** **问题二：追问：“公司说 400G/800G 光模块 PCB 已批量交付、1.6T 还在技术储备，这块今年贡献的收入占比大概多少？”** 答:尊敬的投资者，感谢您的关注。 1、公司当前整体订单需求稳定，产能利用率超90%，海外战略客户导入按计划推进。应对策略上，公司采取**双轮驱动**：国内已与中兴、新华三、浪潮等服务器客户批量合作，形成基本盘；同时加速泰国基地建设以承接海外需求并防范关税风险，并推进产品结构升级对冲单一市场波动。 2、光模块PCB是战略重点方向，但*目前占集团营收比重较小，具体分产品收入占比属未公开披露数据。1.6T产品尚处技术储备阶段。 **25.公司海外销售占比较高，请问主要销往哪些国家和地区？** 答:2026年上半年，公司海外销售收入占比约52%，区域结构均衡：欧洲19%、亚洲（不含中国大陆）20%、美洲13%。谢谢关注！

	26.问题一：珠海三厂为什么还不开 **“公司披露珠海三厂厂房 2025 年 6 月就已建成，但一直没有投产，理由是‘珠海二厂尚未满产，将审慎确定投产时间’。同时公司又说整体产能利用率在 90%左右、服务器订单快速增长。想请董事长具体说明：现在制约三厂投产的，是订单不足，还是二厂 20 层以上高多层板的良率还没达到经济水平？”** **问题二：“珠海二厂从 12 层升级到 20 层以上，良率目前到什么水平？三厂如果 2027 年投产，达产周期大概要多久？”** 答:尊敬的投资者，感谢您的关注。 1、珠海三厂缓开并非订单不足或良率未达经济水平，而是基于整体战略节奏与产能释放进度的统筹考量，避免集中投产对盈利形成额外折旧压力，聚焦珠海二厂效率优化后再择机启动。 2、珠海二厂产品结构已由12层为主升级为20层以上高端板，工艺复杂度显著提升，良率处于持续爬坡改善阶段，具体良率数据属内部经营信息不便披露。珠海三厂达产周期将结合届时的客户认证与订单导入节奏动态确定。 **27.泰国工厂现在是已经有明确客户订单和认证在走，还是先建产能、再等客户？ 如果主要客户认证要到 2027 年才完成，那 2027 年这条产线是处于亏损爬坡状态，还是能打平？”** 答:尊敬的投资者，泰国基地采取产能建设与客户认证、订单导入同步推进的方式，并非先建产能再等客户。2027年爬坡期盈利取决于客户认证进度与产能利用率，存在不确定性，具体以定期报告为准。 **28.尊敬的公司领导，请问：1、26年前三季度，公司主要研发方向是什么？研发及落地成果都有哪些？在ai领域，目前代表公司的量产产品都有哪些？四季度及27年新的落地量产产品方向或下一代产品都有哪些？2、公司在26年第三季度，哪个领域pcb增长速度最快？** 答:尊敬的投资者，感谢您的关注。 1、今年前三季度公司研发聚焦高频高速高层板、HDI板、IC载板等高附加值产品。下一代方向重点面向服务器、交换机、光模块PCB板。 2、今年第三季度收入增长主要源于客户结构优化、订单结构改善及产品单价提升，数据中心等高价值客户与订单占比提高带动整体收入上行。谢谢关注！ **29.子公司三德冠今年是否盈利？子公司普诺威暂停上市是否对昆山工厂建设产生不利影响？** 答:尊敬的投资者，三德冠2026年上半年亏损963.47万元，同比大幅收窄68.8%，尚未实现盈利，公司正通过优化订单结构、强化成本管控推动其进一步减亏。普诺威撤回北交所上市申请系阶段性调整，不构成上市计划终止；其昆山AI端侧芯片载板项目已于2026年10月25日正式开工，建设按计划推进，撤回上市申请未对昆山项目建设产生不利影响。 **30.普诺威的上市延迟，会不会影响项目推进，资金如何解决，三德冠业绩是否有所好转，三德冠自收购一直拖累公司业绩，公司有否考虑剥离切割掉** 答:尊敬的投资者：①普诺威2026年1-9月实现收入6.85亿元、净利润1.26亿元，同比分别增长56.67%、138.93%，经营质量良好；撤回北交所IPO系阶段性调整，昆山AI端侧芯片载板项目已于2026年10月开工，资金通过自有资金、银行融资等渠道解决。②三德冠上半年亏损963.47万元，同比减亏约68.8%，尚未盈利，公司正推动其优化订单结构、强化成本管控力争扭亏；如涉及剥离等重大事项将依规披露。 **31.尊敬的公司领导，请问公司珠海二厂是在12层设备进场前变更20层的还是进场后？具体是什么时间完成12层到20层的升级的？麻烦尽量详细介绍一下这个过程！**

	答:尊敬的投资者，感谢您的关注。 关于珠海二厂从12层向20层产品的升级，并非在设备进场前预先变更，而是一个基于市场需求动态调整的过程。珠海二厂设备于2024年陆续进厂调试，并于同年投产。投产初期，公司原规划以平均12层产品为主。但在实际运营中，客户订单需求已远超出12层水平，因此公司将产品结构主动调整为以平均20层以上高端产品为主。这一升级是在设备进场投产后，依据实际订单结构进行的战略性调整，并非事先预设。工艺复杂度的显著提升，也使得产能爬坡周期相应延长。 **32.公司股价暴跌，有没有考虑回购？** 答:尊敬的投资者，公司前次1.2亿元回购方案已于2026年9月顶格实施完毕；如有相关新计划，将依规及时披露。股价波动受市场多重因素影响，公司将持续聚焦高端转型与经营改善，以基本面夯实长期价值。谢谢关注！ **33.尊敬的公司领导，请问公司是在哪年完成珠海二厂由12层到20层产品的升级的？** 答:尊敬的投资者，感谢您的关注。公司长期具备高多层板技术能力，珠海二厂由12层向20层以上产品的调整，是基于订单需求对产能定位的优化，并非技术能力的从无到有。 **34.公司董事长作为协会会长，怎么看待公司市值显著低于行业主流公司？** 答:感谢您的关注，也感谢这份坦诚的提醒。作为行业协会会长，我既看到行业机遇，也更清楚公司差距，对此深感责任与压力。市值受行业周期、资金偏好及公司转型节奏等多重因素影响，短期表现未必充分反映内在价值，但公司确需正视不足。我们将虚心向优秀同行学习，聚焦高端产品、客户导入与经营质量，以扎实业绩和规范治理逐步修复市场预期。请理性看待，注意投资风险。 **35.公司觉得这轮CCL涨价会持续到什么时候？** 答:感谢您的提问。从行业主流研判看，本轮CCL涨价的核心驱动是供给端硬约束——高端玻纤布与HVLP铜箔产能被AI需求大量挤占，扩产周期长、弹性有限。公司的策略不依赖对涨价终点的精确预判，而是坚持结构性提价与成本加成机制，同步加速产品结构向高多层、高频高速升级，以客户及产品结构改善、技术溢价对冲成本波动，并持续强化供应链韧性。 **36.再次感谢贵司耐心的回复，我将继续保持对公司发展的坚定信心，耐心与公司一起发展壮大，相信公司在董事长的带领下，一定能抓住时代的机遇，一定能再次拿回曾经属于自己的行业龙头地位，祝公司经营业绩稳步发展，蒸蒸日上，再次感谢董事长及各位领导的回复！我们26年年度业绩会再见！** 答:感谢您的信任与长期陪伴。公司深知肩上的责任，也清醒认识到与行业领先者的差距。我们将以敬畏之心对待经营，聚焦高端产品突破、客户结构优化与盈利质量提升，一步一个脚印夯实竞争力。不辜负每一份托付，是管理层最基本的担当。期待在2026年度业绩说明会向您汇报更多积极进展。祝您一切顺利，我们年度业绩会见！ **37.普诺威后续会往光模块PCB产品方向靠吗？** 答:尊敬的投资者，普诺威其战略重心仍聚焦MEMS、RF射频、SiP等先进封装基板，光模块方向珠海工厂将根据市场与客户需求审慎评估推进。谢谢关注！ **38.泰国工厂的规划产能情况？？谢谢** 答:尊敬的投资者，感谢您的提问。 泰国崇达生产基地规划月产能为20万平方米，用地面积约11.2万平方米，主要面向通信、服务器等领域的海外大客户，产品覆盖高多层板及高阶HDI，目前基地建设正按计划推进。

	39.尊敬的公司领导，前段时间关注到贵公司去各大高校进行校招，但集成电路专业排名靠前的高校并不多，今后在与高校的产学研和研发人才储备方面有哪些布局，谢谢！ 答:尊敬的投资者，公司校招聚焦电子、材料、化工等PCB及载板相关专业，不唯集成电路学科排名。后续将与重点高校共建联合实习基地，开展定向培养与项目合作；同步通过社招引进行业资深专家，完善“校招+社招+内部培养”的人才梯队。谢谢关注！ **40.4季度业绩环比会继续增长么？** 答:尊敬的投资者，Q4订单需求总体稳定，产能利用率维持较高水平，产品结构优化与降本增效举措持续进行中；但环比增长受价格、原材料及季节性因素影响，存在不确定性，具体经营数据请以定期报告为准。 **41.爭取四季度一季度維持住毛利** 答:感谢您的关注。公司将通过优化产品结构、强化价格传导与成本管控、提升产能利用率，力争保持毛利率稳定；但原材料价格、汇率及市场波动仍存不确定性，具体经营数据请以定期报告为准。 **42.崇达各位领导，作为曾经的行业龙头，请抓住今/明两年行业高速增长机会，既做好工厂管理，也应该高度重视资本市场市值管理，这是崇达迈入千亿崇达千载难逢的机会。 请各位领导重视并拿出积极有效的政策/方案。 不能埋头苦干了！要抬头看看行业其它先行者 两手抓！！** 答:感谢您的鞭策与期待。公司认同经营与市值需两手抓：一手抓高端产能释放与高价值客户导入，夯实业绩；一手强化投资者沟通，审慎评估回购、增持等工具。管理层将抬头看路、对标先行者，以扎实经营推动价值回归。
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11月06日