

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	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	东方财富证券、富荣基金、翼虎投资、长城证券、招银理财、德汇投资、恒健国际、格力金融资管、中泰证券、达晨财智、中信证券、蓝墨投资、安信资管、浑元投资、宏鼎财富管理等机构 （注：接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。）
时间	2023年5月12日-17日
地点	深圳：广东省深圳市宝安区新桥街道新玉路横岗下大街16号 珠海：广东省珠海市金湾区三虎大道999号
上市公司接待人员姓名	1、董事、副总经理、董事会秘书：余忠 2、珠海崇达工厂总经理：汪广明 3、证券法务总监：孙新 4、证券事务代表：朱琼华
投资者关系活动内容介绍	<p>1、公司目前覆铜板等原材料价格情况怎样？</p> <p>公司主要原材料包括覆铜板、铜球、铜箔、半固化片和氰化金钾等；原材料受铜、石油和黄金的价格影响较大。今年受供需关系变化影响，公司主要原材料整体价格较去年同期有所下降，其中覆铜板价格与同期相比有一定程度的下降。谢谢！</p> <p>2、公司在手订单情况和本年业绩情况如何？</p> <p>公司生产经营正常，订单能见度一般在3个月左右。2023年，公司将继续推动国内外手机、电脑、汽车、通讯、服务器等重点行业的大客户销售策略，加大国内外客户拓展力度，加强销售团队建设，为公司产能释放做客户储备。谢谢！</p>

3、公司预计未来毛利率预测情况如何？

2022 年的毛利率为 27.42%，与 2021 年的 25.96%增加 1.45 个百分点，2023 年第一季度毛利率为 28.73%，毛利率水平持续改善，主要原因由于公司推行工段成本管理标准化降低成本，以及覆铜板等材料降价所致。

公司具有较强的生产技术及研发优势，不断优化产品结构，同时通过工段管理标准化，实现品质、交期、成本等各方面的标准化，提升运营效率，公司将继续通过降本增效措施，保持成本方面的竞争优势。谢谢！

4、2022 年目前产能利用率如何？

公司目前产能利用率 80%左右，2022 年度产能利用率在 75%左右，公司疏通产线的产能瓶颈工序，产能利用率相对小幅回升。谢谢！

5、公司是否有在东南亚布局产能的规划？如何评估国内产业链外迁对内资产业的影响？

国内产业链外迁，要看客户的需求，以及如何保持供应的稳定。目前东南亚地区产业链不完善，还不具备在生产效率、品质、成本等方面竞争优势，短时间内对国内 PCB 产业的影响较小。

关于境外设厂的规划，公司也在做这方面的考察和评估。如有进展公司会第一时间发布相关公告。谢谢！

6、2023 年第一季度汇兑是多少？公司未来是否会做汇率的套期保值？

2023 年第一季度，由于美元贬值，公司汇兑损失 1737 万元（去年同期汇兑损失 461 万）。公司目前主要是使用美元贷款，以美元直接支付原材料采购款，使用美元采购进口设备，增加人民币订单，积极开拓国内市场等措施应对汇率的变化，随行就市，汇率的走向受多种复杂因素的影响，难以预估，公司不刻意追求趋势变化的财务投资收益。谢谢！

7、公司 2023 年业绩目标是多少？股权激励的解锁目标是否可以达成？

答：公司推出了《2022 年限制性股票激励计划》，公司业绩考核解锁条件具体如下：以 2021 年净利润为基数，2023 年、2024 年公司净利润基准增长率分别不低

于 21%、34%，目标增长率分别不低于 75%、150%。上述为公司内部管理绩效考核指标，并不是对投资者的实质承诺。公司未来经营业绩情况详见披露的定期报告。谢谢！

8、珠海二期项目产能如何规划，是否有足够订单支撑产能？

2022 年度，珠海崇达继续保持较好增长趋势，实现收入 5.5 亿元，同比增长 45.03%；实现净利润 1.02 亿元，同比增长 45.33%。

2021 年 5 月珠海崇达一期的第一条产线投产，2022 年第四季度珠海崇达一期的第二条产线通产，主要生产光电、汽车、电脑类等 PCB 产品，两条产线满产的产能可以达到 18 万 m²/月，目前产能正在爬坡中。

珠海崇达二期（含珠海二厂和三厂）为公司 2022 年非公开发行股票的募投项目，主要定位于高多层板、HDI 板、软硬结合板等高端板产品，重点应用于通信、服务器、智能手机、电脑等领域，珠海崇达二期的两座工厂目前正在建设中，截止目前两座厂房已完成封顶，预计在 2024 年下半年试产，未来珠海崇达二期的投产将为公司快速发展提供强有力的保障。

公司有较强的产品、成本和价格竞争力，公司发展方向在于大市场、大行业、大客户、大订单，今年会加快新客户导入以及原有客户供应份额的提升，积极进行销售团队建设，为快速填满新开工厂产能做好准备。谢谢！

9、目前下游各行业需求情况如何？公司如何应对行业景气度下滑的影响？

2023 年第一季度，全球消费电子行业需求普遍疲软，PCB 行业市场景气度和封装基板需求持续放缓，公司的经营业绩受到一定影响。2023 年第一季度，公司在服务器、汽车、工控、医疗等行业的订单增速相对较快，其他行业需求环比变化不大。2023 年，公司将继续推动国内外手机、电脑、汽车、通讯、服务器等重点行业的大客户销售策略，加大国内外客户拓展力度，加强销售团队建设，为公司产能释放做客户储备。谢谢！

10、公司重点强调要开拓手机、电脑等消费电子领域的产品，但是消费电子目前总体需求偏弱，且竞争激烈，公司是如何考虑要进入消费电子市场，未来将如何提升自身的市场份额并保持成本竞争优势？

公司长期生产通讯、服务器、安防、工控、航空航天等工业类 PCB 产品，随着公司规模逐步扩大，非消费电子领域的订单不足以支撑公司的发展，公司继续成长需要进入消费电子领域。

公司未来成长是为客户创造价值，为客户降成本。公司要有持续发展能力，也是依靠降成本，而不是简单的成本传递、成本转嫁。公司在新工厂设计之初就详细测算了投资回报周期，通过“低投入、高产出、高回报”的投资模型，将成本管理凝结在工厂建设、设备机器选购、人员匹配、生产流程设计、工艺路线的选择等各个阶段，实现最优工厂设计和最低的成本投入。珠海崇达一厂投产两个月后就开始实现盈利，正是印证了公司投资模型的有效性，这种综合成本的竞争优势能帮助客户降低采购成本，实实在在为客户创造价值，也是公司提升市场份额的关键所在，确保公司在承接稳定的高价值订单时能实现较好的盈利，同时在行业景气度下滑承接低价值订单时工厂盈利也不会受到较大影响。

此外，持续地进行技术创新也是至关重要，公司在董事长的带领下，长期和国内材料、设备供应商联合创新，合作开发品质好、成本低、效率高的新材料、机器设备，实现公司在工艺路线、材料选择等方面的标准化设计，持续推动降本增效，继续保持公司在成本管理方面的核心竞争力，同时助力 PCB 行业的长足发展，为实现“让线路板不再难做”的目标不懈奋斗！

珠海崇达三个工厂目前的情况详见下图：



附件清单（如有）