证券代码：603920 证券简称：世运电路

**广东世运电路科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2025-03

|  |  |
| --- | --- |
| **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 |
| **参与单位名称与人数** | 华泰证券、广东上市公司协会、江门市证券业及上市公司协会、天弘基金、嘉实基金等机构代表29人 |
| **时间** | 2025年8月1日10:30—12:00 |
| **地点** | 广东省鹤山市世运电路公司 |
| **形式** | 现场会议 |
| **上市公司接待人员姓名** | 创始人、副董事长、总经理：佘英杰先生  董事会秘书：尹嘉亮先生  业务项目中心副总裁：刘艳女士 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **（一）经营介绍**  1、董事会秘书尹嘉亮先生对公司的成立与发展、规模、产品、业务布局、客户群体、公司产能、总体的经营业绩情况做了简单介绍。  2、业务项目中心副总裁刘艳女士介绍了市场拓展情况。  **（二）互动交流**  **Q1：在汽车领域的高端化应用中，若PCB板向高端方向发展，后续是由算力领域表现好的公司还是汽车领域深耕的公司来引领？**  **A1：**数据累积对于PCB高端化发展至关重要，我们在汽车板长期生产过程中积累了大量基础数据。从客户需求来看，其更倾向于在汽车板供应链内PCB供应商，依托芯片创新带动产业链技术升级。一方面是因为车载板有成熟的体系，该体系能保障产品创新所需的质量稳定性，且经过多年汽车工业沉淀的体系能力，远超单一工艺的作用。目前的趋势是，客户会倾向于在汽车供应链中选择创新能力跟得上的企业，共同实现产品迭代。  **Q2：请介绍公司与T公司合作的业务以及未来合作的发展展望？**  **A2：**新能源车业务方面，2025年T客户因应市场需求变化，汽车车型迭代计划加快，预计会带动销量增长，同时汽车智能化提升下单车价值量会增加，公司和T客户合作已有十多年，双方在新产品、新技术紧密合作，未来随着T客户新产品陆续投放，公司在新产品的供应会有一定的优先权。销量增长、单车价值量提升和份额提升会共同驱动公司在T客户汽车业务增长。储能业务方面，随着上海储能工厂在2025年的投产，T客户储能业务保持快速增长态势，带动公司储能业务增长；人形机器人业务方面，T客户在持续迭代推进产品，公司持续配合客户开发，后续随着人形机器人量产预计公司将同步实现增长；Dojo业务方面，T客户产品由Dojo1向Dojo2迭代，未来在专业处理场景中对Dojo2产品的需求量大，后续随着Dojo2放量也会为公司贡献更多业绩。T客户作为公司重要客户，其在新能源汽车、自动驾驶、储能、人形机器人等领域发展全球领先。当前虽然国际局势复杂，但是上述行业在全球的发展和需求的确定性还是比较高的，预计长期来看，公司订单仍会保持增长。未来T客户新产品持续推出，无人驾驶开始试运行，人形机器人即将进行批量化的部署。Dojo算力服务器开始扩大布局，这些领域对公司PCB的需求都会持续增长。  **Q3：算力服务器相关的业务情况？**  **A3：**算力作为公司近年重点发展的板块，已积累了较为丰富的客户群，除了T客户的Dojo和FSD产品，还包括N客户、欧洲算力中心的部分核心客户。当前，公司已经通过直接或者间接的方式，进入到该批核心客户的供应链体系内，已经实现量产供应。同时，公司也在积极布局国内算力客户，包括AIPC、服务器、交换机等，预计将助力公司算力业务的进一步发展。  **Q4：泰国工厂目前的具体情况？**  **A4：**泰国工厂一期的产能规划约100万平方米/年，主要包括高多层和中高阶的HDI产品。今年6月，公司泰国工厂一期厂房已经封顶，公司后续会依据客户的沟通情况合理安排产能规划。  **Q5：外部环境对公司运营有什么影响？比如美国对等关税对公司的海外业务有何影响？公司如何应对？**  **A5：**一直以来公司对美直接出口PCB产品的份额极低，根据和客户签订的贸易条款，进口关税由客户承担，预期美国政府此轮对等关税政策对我司后续直接影响有限。此外，PCB在终端销售产品中的成本占比较低，对关税敏感度不明显，预计后续关税会由消费者、品牌终端客户和供应链企业共同承担。鉴于目前加征关税事项，公司将密切关注相关事态发展，并与客户和行业协会保持沟通。同时，公司将继续以新能源汽车和AI+应用作为国内市场持续拓展着力点，技术同源发展其他新质生产力科技产业，努力抓住国内市场的发展机遇，走国内市场、海外市场双轮驱动的市场路线。  **Q6：公司未来的收入、盈利增长点有哪些？**  **A6：**目前国内产业升级不断推动AI+应用、智能驾驶、人形机器人、低空经济等产业发展，为PCB行业和公司带来较大机会。公司产品能力领先，客户资源丰富，对未来盈利增长有信心。同时公司也会积极通过多种方式，实现公司的产业链整合和产业扩张，推动公司盈利可持续增长。  **Q7：公司在AI等新兴领域的发展战略？**  **A7：**人工智能是未来长期发展的趋势，服务器、人形机器人、AI眼镜、飞行汽车都属于人工智能端的应用，未来公司战略方向是围绕人工智能+应用来做相关产品的布局。从产品贡献来看，人形机器人和算力相关的产品对公司未来的业绩贡献相对更大，但是公司也会根据产业爆发的优先级来安排在产品资源上的投入。  **Q8：公司后续对于不同客户和领域的投入和部署？**  **A8：**目前公司汽车应用领域收入约占总收入一半，作为下游贡献度最高的板块，体现了公司在电动车领域技术和产品的优势，公司将持续深入发展、保持优势。同时，公司致力于该领域的国内市场、国外市场共同发展，不会依赖单一客户。目前，除了T客户，公司拥有大量汽车客户储备。对于电动车，车企选择技术路径后，会将同一技术路径上的企业加入供应链，提升产品响应速度，减少犯错概率。公司在国内开拓的造车新势力企业，其技术路径与公司发展的海外客户有共通性。基于此，国内车企也会选择公司的产品。未来汽车电动化、智能化产品会是公司首要发展的板块，同时也会加大人工智能+应用的布局。在人形机器人领域，公司进入时间较早，客户储备也很丰富，客户产品也有望率先放量，人形机器人后续也是公司战略发展的重点之一。在算力领域，T客户的产品未来也会放量，一部分算力客户技术路径选择会与T客户相同，公司能够凭借丰富的研发、生产经验服务新客户。长期来看，公司产品结构会逐步从四层、六层，八层向更高层去发展，同时提升HDI产品比例，应用领域上，公司汽车、机器人、算力相关PCB产品会持续向不同客户去移植和复制。  **Q9：国资入主后对公司的影响？**  **A9：**顺控集团的经营方式是市场化的投资，入主世运电路是“加入”而不是“接管”，不干涉原经营团队的正常经营，“加入”世运电路的主要目的是互利共赢，为世运电路带来更多的赋能。关于顺控集团的赋能，一方面是充足的资金支持，优化公司股东结构，增强公司的金融信用和资金实力，加快公司的产业布局，提高公司抗风险能力，与股东优势资源协同发展，提升公司综合盈利能力；另一方面是国内市场开拓支持，依托顺控集团在顺德地区的深耕，支持公司优化客户结构，在新能源汽车、智能家电产业和机器人制造等优势产业实现良好协同发展，为公司开拓新的市场增长空间。大股东入主后制定一系列国内客户拓展的规划，目前已依靠在电子信息产业的资源禀赋，协助公司对接新能源车企和互联网头部客户等，后续也会结合自身资源禀赋赋能上市公司。顺德当地拥有高端制造业产业集群，与PCB业务密切关联，控股股东会依靠在顺德乃至佛山的产业链优势，为公司导入高端制造、人形机器人等新兴产业客户。  **Q10：公司目前产能如何？**  **A10：**目前PCB行业景气度持续，公司订单饱满，生产运营正常。公司目前年产能已经超过500万平方米，中短期的产能增长主要来源于定增募投项目以及泰国项目。  **Q11：公司未来业务转内销的机会如何？前景如何看待？**  **A11：**公司未来业务转内销的前景广阔，一是国资支持，公司控股股东会结合自身资源禀赋赋能上市公司，顺德当地拥有高端制造业产业集群，与PCB业务密切关联，控股股东会依靠在顺德和佛山的产业链优势，为公司导入高端制造、人形机器人等新兴产业客户，培育内需增长极。二是近年来公司在国内新能源车市场业务进展迅速，凭借在新能源车多年积累的优势，实现了客户和产品导入，很多国内客户在智驾和人形机器人PCB方案会选择公司产品。目前国内客户业务实现了较高增长，公司与小鹏汽车、吉利极氪、广汽集团等新能源车企的合作进一步加深。 |
| **关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明** | 接待交流过程中，公司接待人员严格按照有关制度要求，没有出现未公开重大信息泄露等情况。 |
| **活动过程中所使用的演示文稿、提供文档等附件（如有）** | 不适用 |