

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

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称与人数	大成基金、博时基金、兴全基金等
时间	2025 年 4 月 16 日 15:30—16:45
地点	腾讯会议
上市公司接待人员姓名	董事长：林育成；创始人、总经理：余英杰；董事、副总经理：王鹏；董事会秘书：尹嘉亮
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事长致辞（摘要）：</p> <p>2024 年，世运电路紧抓市场机遇，积极拓展业务，全年营业收入突破 50 亿元，实现归母净利润 6.75 亿元。进入 2025 年，延续高质量发展态势，第一季度实现营业收入 12.17 亿元，同比上升 11.33%，实现归母净利润为 1.80 亿元，同比上升 65.61%。这些成绩的取得，离不开以公司创始人余英杰先生为核心的管理团队的卓越领导，以及业务拓展、产品升级和产能优化等方面付出的不懈努力。</p> <p>2024 年是世运电路发展历程中的重要里程碑，一是顺控集团正式入主公司，成为公司控股股东，二是再融资成功落地，为公司经营筹得长期发展所需资金。其中，需要特别说明的是，基于对以创始人余英杰先生为核心的管理团队的高度认可，本次顺控集团的入主，并非“接管”，而是“进入”，也即：在全力支持已有管理团队的现有的、既定的战略方向的同时，依托国资背景与产业资源，为世运电路注入全新的发展动能。</p> <p>当前投资者对美国“对等关税”政策给公司未来经营带来的担忧，导致公司股价出现一定波动。顺控集团作为控股股东，与广大投资者利益休戚与共，目前正在积极研讨，考虑运用回购、增持、股权激励等资本市场工具，进一步优化公司经营管理，稳步提升公司内在价值，推动市值稳健迈向</p>

高质量发展轨道。

在产业布局上，除持续深化既有产业赋能外，还将积极推动世运电路通过外延并购等方式，实现产业链深度整合与产业扩张，确保公司收入与盈利实现可持续增长。

展望未来，随着新能源汽车、人工智能、人形机器人、低空飞行器等行业的快速发展，PCB 行业将迎来更广阔的市场空间。我们将一如既往、秉持稳健的发展理念，凭借领先的技术实力和丰富的客户资源，在政府和国资的坚定支持下，与管理团队紧密协作，不断开拓创新，持续为投资者创造更大的价值回报！

投资者问答：

Q1：二季度订单情况？

A1：一季度公司业绩实现了较快的增长，展望二季度，由于 PCB 是定制化的产品，产品订单的能见度不会特别长，一般在一个月左右准确度会相对高。目前来看，公司 4 月份和 5 月份的订单比较充足，整个行业也是类似的情况。

Q2：公司毛利率和净利率情况，未来展望？

A2：公司 2024 年毛利率 23.09%，同比提升 1.77 个百分点，净利率 12.70%，同比提升 2.37 个百分点。近年来公司毛利率持续改善，毛利率提升原因在于高附加值产品结构占比提升，公司将持续推进产品结构优化；规模化效应，产能利用率、材料利用率提升；中高端产能释放，产品良率提升。随着上述措施的深化，后续毛利率还有提升空间。

同时随着公司毛利率提升，加上公司期间费用率在下降，净利率也有一定的提升空间。财务费用上，公司目前账上现金较多，会产生一定的理财收益；管理费用上，公司，管理半径很短，管理费用较低；销售费用上，公司大客户占比集中度高，销售费用相对较低。未来费用端还有下降空间。

Q3：在 A 客户、T 客户等客户新产品定点是哪些类型的产品？

A3：公司目前具备全系列产品的生产能力，与合作客户主要是看客户具体所需要的产品类型，比如在 T 客户体系，目前包括新能源汽车、服务器、储

能和人型机器人，公司都有产品供应。其他客户也是类似。公司今年会重点开展以下领域：一是算力服务器，主要是高多层和中高阶的 HDI 产品为主；二是低空飞行器，会有硬板和软板产品；三是 AI 眼镜相关的产品，主要是以软板的产品为主。

Q4: T 客户的各个业务线的需求情况？

A4: 新能源车业务方面，25 年 T 客户汽车车型迭代加快，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，客户粘性强，未来随着 T 客户新产品陆续投放，公司份额也会提升。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，T 客户储能规划 25 年增长 50%，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 客户作为公司重要的客户，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，“关税方案”具体执行还未明了，但是上述行业在全球的发展和需求确定性还是比较高的，预计长期来看，公司的订单仍会保持增长。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。

Q5: 泰国工厂目前的具体情况？

A5: 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。目前公司泰国工厂厂房预计在 5 月份左右封顶，公司后续会依据“关税政策”的进展及客户的沟通情况合理安排产能规划。

Q6: 关税对公司的海外业务有何影响？公司如何应对？

A6: 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整体销售业绩直接影响不大。此外，PCB 在终端销售产品中的成本占较低，

	<p>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及时沟通。</p> <p>公司将通过优化生产流程、多措并举降本增效以增强企业自身竞争力来降低负面影响，也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。</p> <p>Q7：国资入主后对公司的影响？在业务上有哪些协同？</p> <p>A7：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。</p> <p>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，顺德当地就拥有美的集团、大疆无人机等高端制造业公司组成的产业集群，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。</p> <p>Q8：算力服务器相关的业务情况？</p> <p>A8：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，也取得相对比较大的订单。同时，公司也在积极布局国内算力客户，包括 AI PC、服务器、交换机等，预计公司今年算力相关收入占比会持续提</p>
--	--

升。

Q9：如何看待后续原材料价格后续的趋势？是否带来成本的压力？

A9：公司和供应商均为长期合作，短期成本波动对价格影响小。目前公司接触的核心供应商价格相对比较稳定，暂时未提出原材料涨价。未来公司将通过多种手段来减少原材料价格波动对公司的影响，包括持续推进更高端产品来提高平均单价、提升技术工艺水平、持续推动降本增效，消化成本端的影响。

Q10：公司在 AI 等新兴领域的发展战略？

A10：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。

Q11：公司后续对于不同客户和领域投入和部署？

A11：目前公司汽车应用领域收入占一半以上，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的新势力企业，其技术路径和公司发展的海外客户并不冲突。基于此，国内车企会选择公司的产品。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，公司相对比较领先，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。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。
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）	