

证券代码：002579

证券简称：中京电子

惠州中京电子科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025 -001

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	线上参与公司2024年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025年05月09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（代行董秘职责）： 杨林 副董事长、总经理： 杨鹏飞 副总经理、财务总监： 文真 独立董事： 刘翔
投资者关系活动主要内容介绍	1. 2024年营业收入同比增长了11.75%，主要是哪些产品或业务板块的增长带动的？ 答:尊敬的投资者,您好!公司2024年营业收入同比增长主要是公司HDI板块的增长，随着公司陆续导入全球知名终端客户，进一步提升大客户的直供比例，高端产品结构持续优化，公司产能进一步释放，公司营业收入得以持续增长。感谢您对公司的关注。 2. 目前主打产品在市场上的表现怎么样，有推出新的产品线的计划吗？ 答:尊敬的投资者朋友，您好！公司主要产品高多层PCB、中高阶HDI及柔性电路FPC等在2024年保持了稳中有升的发展态势。公司在巩固优势产品竞争优势的同时，也积极在人工智能、高速存储器、高频高速通信、智能驾驶、低空飞行器及机器人领域开展新技术与新产品研发，并加快相关客户导入，以促进公司盈利能力提升。谢谢！

	3. 在珠海富山新工厂的高端产能逐步释放，目前新工厂的产能利用率如何？预计何时能达到满产状态？ 答:尊敬的投资者，您好！随着公司陆续导入全球知名终端客户，产品结构不断优化，珠海富山新厂目前产能利用率仍在持续提升中，其产出能力预计将实现稳步增长。感谢您对公司的关注。 4. 注销成都中京元盛和溧阳创京新能源电子科技有限公司给整体业务带来了什么影响 答:尊敬的投资者，您好！根据战略发展规划需要，公司对成都中京元盛与溧阳创京新能源进行注销及对相关业务进行整合，以降低公司管理成本，及更好的聚焦公司核心产品发展，公司仍将积极发展新能源电子相关领域业务，促进公司柔性电路FPC业务持续增长。谢谢！ 5. 2024年归属于上市公司股东的净利润为 -87,433,652.40 元，虽同比减亏但仍处于亏损状态。预计什么时候能够实现扭亏为盈？ 答:尊敬的投资者，您好！公司已于2024年第四季度和2025年第一季度连续实现两个季度盈利。感谢您对公司的关注。 6. 近期行业并购活跃，公司是否有产业并购计划？ 答:尊敬的投资者，您好！公司在立足自主建设运营的同时，也将通过外延发展方式，积极寻求有利于公司产品结构补充、技术提升、产业横向与纵向价值链拓展等优质资产的投资并购以促进公司高质量发展，2025年公司将加大力度寻求产业链优质标的开展并购合作机会。谢谢！ 7. 目前国家在大力支持电子信息产业发展，作为印制电路板的制造商，准备如何提升在高端 HDI、高速多层板等细分领域的市场份额？ 答:尊敬的投资者，您好！公司在PCB领域深耕二十余载，产品结构类型丰富，产品应用领域广泛，是目前国内少数兼具刚柔印制电路板批量生产与较强研发能力的PCB制造商。近年来公司通过大规模投资运营珠海新工厂，加大了对高多层电路板（HLC）、高阶HDI及Anylayer HDI、柔性电路板FPC、刚柔结合板（R-F）等产品的投入与布局，已逐渐形成高阶HDI与高多层产品的柔性制造优势，并积极在高阶HDI与高多层产品应用领域开展新产品与新客户的开发，在Mini LED显示、各类消费电子智能终端、汽车智能驾驶、高速通信器件、AI相关模块与终端（如服务器、高速交换机、高速存储器、光模块、机器人相关传感器）等领域的拓展提升已卓见成效。谢谢关注！ 8. 公司2025年一季度实现业绩转正主要原因是什么，未来是否能持续盈利趋势？ 答:尊敬的投资者，您好！截至2025年第一季度末，公司已连续两个季度
--	--

	实现盈利。首先得益于公司积极拓展核心客户，提升细分市场终端大客户直供业务占比，持续优化产品结构；其次公司内部通过实施优化资产结构和成本管控精细化的组合策略，持续改善公司经营质量，从而使得公司盈利能力得到持续改善与提升。感谢您对公司的关注。 9. 请问中美关税冲突是否对公司会造成不利影响？ 答:尊敬的投资者，您好！中美关税冲突对全球产业链造成的具体影响及影响程度尚不明朗，公司外销比例目前相对较低，对美国市场直接出口业务较小，关税因素对公司影响较小。同时综合考虑到全球宏观经济情况、产业链的发展新态势以及市场竞争格局变化，公司已在中国台湾、中国香港、新加坡、泰国等地设立的办事处或子公司，并积极组建海外项目拓展团队，开拓海外营销渠道，公司将进一步加强海外市场的开拓，满足国际客户的订单多渠道、多样化采购需求。谢谢！ 10. 公司在海外市场的布局情况如何？目前主要在哪些国家或地区开展业务？未来有哪些拓展海外市场的计划 and 目标？ 答:尊敬的投资者朋友，您好！公司目前海外销售主要分布在中国台湾、日本、韩国、香港、越南、及欧洲等区域。公司近年来制定了出口销售收入提升计划与策略，已在中国台湾、中国香港、新加坡、泰国等地设立办事处或子公司，积极组建海外项目拓展团队及本地化服务团队，并多元化开发海外营销渠道，随着这些措施的实施，公司产品出口收入规模及占比有望得到持续提升。谢谢！ 11. 2024年公司毛利率有所提升，请问具体因素是什么？ 答:尊敬的投资者，您好！公司毛利的持续提升得益于：1、公司持续扩大全球知名客户的合作占比，客户及产品结构不断升级；2、优化资产结构和成本管控并行，进一步降低期间费用率；3、推动生产管理精细化，加大核心制程的智能化改造投入，通过技术迭代与产能弹性配置及实现规模效应，从而持续提升产品毛利率。感谢您对公司的关注。 12. 公司研发费用持续上升，主要投向哪些领域？技术壁垒如何？ 答:尊敬的投资者，您好！公司聚焦自身优势与新兴产业方向，研发主要投向新能源汽车及智能驾驶领域、计算机与人工智能领域、高频高速通信领域、高端消费类电子等领域，并在新产品、新材料和新工艺持续开展前瞻性研发储备与开发导入工作。公司系国家火炬计划高新技术企业，拥有省级工程研发中心和企业技术中心、国家级博士后科研工作站，具备行业先进技术水平及研发能力。感谢您对公司的关注。 13. 如何看待AI技术的发展对PCB行业的影响？ 答:尊敬的投资者，您好！全球AI相关的PCB市场需求正在显著增长，主要
--	---

	得益于算力需求不断增加和AI应用场景的不断扩展。一方面，随着全球通用人工智能技术加速演进，人工智能训练和推理需求持续扩大，算力相关的计算、存储和通信相关的产品需求迅速增长，对PCB的需求量增加且性能要求提高。另一方面，随着AI技术的商业化落地，其终端应用场景不断增加。如AI PC、AI手机、AI眼镜、智能驾驶、人形机器人等领域均已在快速发展。公司看好人工智能对PCB企业带来的巨大发展机遇，并积极布局相关领域以满足市场与客户对PCB产品的更高要求，并将积极结合AI技术在PCB产品设计优化、智能制造等方面开展生产力提升工作。谢谢！ 14. 请问如何看待PCB行业未来发展前景？ 答:尊敬的投资者，您好！总体看，受益于智能化升级与新兴应用爆发双重驱动，预计2027年全球PCB产值有望突破1000亿美元，年复合增长率超6%。尤其在人工智能、下一代通信、智能驾驶、智能网联等技术及新型应用的驱动下，电子产品将持续向集成化、自动化、小型化、轻量化、低能耗等方向发展，进而促进PCB持续向高频高速、高精密度、高集成化等方向发展，并带动高多层板、HDI板、柔性电路板FPC、封装基板等产品的需求量的持续增长。公司坚定看好PCB产业的发展前景，并将积极把握市场机遇，坚持科技创新，推动企业高质量发展及业绩增长。谢谢！ 15. 请介绍下公司目前产品结构与应用情况？ 答:在产品结构方面，公司重点布局高多层板及高阶HD板及柔性电路FPC，其中8层以上通孔板及三阶以上HDI板占比逐步提升，产品结构持续优化。在应用领域方面，公司产品主要分布在消费电子、计算机与网络通信、汽车电子、MiniLED、安防工控等领域。Mini LED领域，公司持续保持技术领先优势，产品向高密度、高层阶、高频高速、高可靠性演进，提升向国内国际终端大客户的供货能力；消费类电子领域，公司专注高阶产品开发，2024年度成功导入国内头部手机终端客户；汽车电子领域，产品技术持续取得突破，在L3辅助智驾、激光雷达、毫米波雷达、域控制、车载传感器等应用领域持续供货，为新能源汽车客户提供高可靠性PCB产品；同时公司紧跟AI市场趋势，在人工智能领域，成功开发AI服务器、AI眼镜、机器人等应用相关客户。谢谢！ 16. 请问公司2024年经营性现金流同比下降的原因？ 答:尊敬的投资者朋友，您好！公司2024年经营性现金流净额同比有所下降，主要系报告期内支付给职工的现金流增加，关键物料策略性备料增加及部分回款周期较长的客户收入增加较多。公司将积极拓展优质大客户，加强客户信用管理及应收账款管理和成本费用支付管控，保障企业经营性现金流量健康及资金安全。公司历来注重企业的持续稳健发展及经营
--	--

	质量，连续多年实现经营性现金流为正。感谢您对公司的关注。 17. 请介绍下公司对未来业绩发展有什么规划，预计将采取哪些具体措施？ 答:尊敬的投资者，您好！公司将加强各核心子公司与各工厂的制造与运营效率改善和成本持续降低，促进高端产品与新兴产品的品质良率和技术瓶颈突破，以实现公司产销规模及经营业绩持续增长，并将重点将在以下几个方面持续开展促进提升工作：1、制造与运营效率持续提升及盈利能力的恢复及保持增长；2、重点发展终端大客户、海外优质客户及提高出口销售收入规模；3、持续提升技术研发水平，特别是提升新兴市场与新兴产品的开发导入能力，并完善研发、制造与营销的协同开发机制；4、在进一步扩大公司竞争优势产品经营业绩基础上，同时提升高端产品占比，快速增进高端市场份额与贡献；5、择机开展产业并购，以快速提升公司在工艺技术、市场与客户、产品结构、盈利模式等方面的综合竞争力。 谢谢！
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	2025年05月09日