

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	☒ 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	上海非马、海辉华盛基金、润融私募、通达龙腾投资、致道私募、抱石商业、伟铭逸私募、广州市诚鸣投资、海南易格斯私募、东方银石、北京量子智能、激扬企管、泽睿投资、浙商证券资管、浙商证券、民生银行顺德支行、佛山市金融局、佛山市上市公司协会、江门市证券业及上市公司协会等 29 人
时间	2025 年 9 月 12 日 14:30—16:00
地点	公司会议室
形式	现场会议
上市公司接 待人员姓名	董事会秘书：尹嘉亮先生
投资者关系 活动主要内 容介绍	公司董事会秘书尹嘉亮先生向来访者介绍了公司基本情况，包括公司发展历程、主营业务、经营情况等方面内容，并与来访人员进行互动交流，主要内容如下： Q1. 公司未来的重点发展领域及目标是怎样的？ 公司与顺控合作进展顺利，未来经营将按既定目标推进。目前国内产业升级还在深化，如 AI+应用、智能驾驶、人形机器人、低空经济等新兴领域，为 PCB 行业及公司带来较大发展机会。未来公司将仍以汽车电子为基石，通过技术协同与产业链结合，构建“PCB-半导体-封装”一体化能力，打造高集成度模组化产品。并拓展储能、人形机器人、低空经济等新兴赛道，依托泰国基地全球化产能与海外优质客户深度绑定，坚持技术溢价与财务稳健，提升公司在 PCB 制造及半导体领域的综合竞争力。 Q2. “芯创智载”新一代 PCB 产品的技术有什么优势？应用领域有哪些？预计投产时间？目标客户有哪些？

芯片内嵌技术带来三大核心优势：（1）消除键合线，减小机械应力失效，显著提升芯片互连技术的可靠性；（2）通过消除键合线并采用超短连接路径，电感可降至 1nH 以下，进一步降低开关损耗和电压过冲，大幅改善电气性能；（3）通过内嵌的方式，不仅减少了封装体占用的空间、降低了封装成本，还一定程度提升了电气性能和散热效果。采用嵌埋工艺将功率芯片直接嵌入到 PCB 板内，通过创新的制程工艺实现器件与 PCB 的一体化，优化芯片与电路板的信号传输路径与散热性能，提高系统功效和可靠性。在新能源汽车、数据中心、高功率通信设备、人形机器人、储能、航空航天等领域具有广阔的应用前景。该项目预计 2026 年中开始投产。目标客户主要是人工智能、新能源汽车、人形机器人、低空飞行器、AI 智能眼镜等新兴领域的客户。

Q3. PCB 原材料有哪些？原材料价格波动对公司的影响大吗？公司如何应对原材料价格的波动？

公司的原材料主要包括覆铜板、玻璃纤维布等。公司接触的核心供应商价格相对比较稳定。公司也将采取一些措施减少原材料价格波动对公司的影响，比如与供应商协商，通过控制涨幅、推迟涨价时间，降低原材料涨价对公司运营成本的压力；优化供应链；提升技术工艺水平、提高生产效益；运用金融工具，开展商品套期保值业务等。

Q4. PCB 行业技术的决定因素是什么？公司在 AI 服务器业务相关规划及进展？

PCB 行业技术的决定因素有很多，主要体现在材料的选择、生产工艺和生产环境等，PCB 行业技术更新换代快，企业持续加大研发投入，提前布局前沿技术是很重要的。在 AI 服务器领域，公司已经实现了 28 层 AI 服务器用线路板、24 层超低损耗服务器和 5G 通信类 PCB 的量产。公司 AI 相关业务覆盖国内外客户，海外方面，通过 ODM 厂商进入 NV 的高速连接器模块与电源模块领域；完成 AMD 全系产品认证；为欧洲主要算力中心客户提供产品。国内方面，公司为多家国产算力厂商的 GPU 相关产品提供研发支持。此外，还涉及边缘产品，如网卡板、控制

板及服务器通信小模块。随着新建项目的投产，未来 AI 服务器主板及其他高端多层板的产能将逐步释放。

Q5. T 客户当前的业务情况？

T 客户是公司非常重要的客户，公司与 T 客户有着长期紧密的合作关系。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。

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。我们预计长期来看，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，人工智能和人形机器人业务方面继续配合客户技术升级迭代，产能逐步释放，这些领域对公司 PCB 的需求都会持续增长。

Q6. 公司的账期一般是多长时间？

公司对主要客户的账期一般为 60 天左右。世运电路海外收入占比常年在八成以上，海外客户回款较快，这也是公司账期较短的一个重要原因。

Q7. 珠海世运主要的产品类型及应用领域？

珠海世运前身为奈电软性科技电子（珠海）有限公司，2021 年被公司收购的；主要专注于生产软性印制电路板和软硬结合板及组装业务，产品主要应用于消费电子市场。

	Q8. 珠海的运营情况如何？ 公司对珠海世运在市场拓展、技术研发、运营协调、资源调配等方面制定针对性地整合措施，积极采取多种方式改善珠海世运的经营状况。除了消费电子外，公司也积极为珠海世运引入其他领域客户，包括新能源汽车、低空飞行、AI 智能眼镜等，通过公司与珠海世运的资源整合，共同发展相关新兴业务，寻求第二增长曲线，目前已经取得一定成果。 Q9. 新产品的认证周期有多长？ 新产品的认证周期因产品应用领域的不同而有所差异，比如汽车电子领域的新产品认证周期一般较长。由于汽车工作环境复杂，车用 PCB 对可靠性、稳定性的要求极高，必须要经过客户一系列的验证测试，所以认证周期较长。 Q10. 面对国内 PCB 行业内卷严重，公司如何应对？ 公司主要通过坚持技术创新、拓展市场领域、加强产能布局等方式来应对。2025 年拟投资 15 亿元建设“芯创智载”新一代 PCB 智造基地，重点生产芯片内嵌式 PCB 产品和高阶 HDI 电路板产品，着力发展芯片内嵌式 PCB 封装技术，该技术通过将芯片、电感等元器件埋嵌于 PCB 内部，具备系统集成能力强、散热效果优、面积节约等优势，未来应用前景广阔。在拓展市场领域方面，公司以新能源汽车作为国内市场的着力点，同时积极拓展 AI+应用、人形机器人、低空经济等新兴领域，目前已获得多个客户智能驾驶项目定点及进入量产供应。在产能布局方面，公司构建“国内+海外”双备份产能体系，在泰国建设的先进制程产业园预计 2026 年 12 月达到可使用状态，将满足海外客户对供应链安全及关税规避的需求；在国内下半年拟投资建设新一代 PCB 制造基地，提升高阶 HDI 产品产能，为核心技术落地提供产能支撑。
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）	无
---------------------------	---