

证券代码：300657

证券简称：弘信电子

厦门弘信电子科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：202302

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（）
参与单位名称及人员姓名	永赢基金：胡亚新；光大证券：贺根、刘凯； 江苏瑞华投资：张海峰、王旷辰； 国新投资：易浩宇； 诺安基金：丁云波；汇丰晋信：严瑾； 建信基金：吴皓洋；泰康资产管理：周昊； 圆信永丰：田玉铎；安信证券资管：许也可； 长城财富：杨海达；创金合信：刘迪； 东吴基金：丁戈；平安基金：姬长春
时间	2023年8月30日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	李强、宋钦、郑家双

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>受全球经济持续低迷，消费欲望下降及手机产业创新乏力影响，消费电子市场需求持续低迷，公司经营管理层通过持续强化内部组织改革与建设，全面提升经营管理能力和效率，在行业持续下行的背景下，公司主要 FPC 产品的市场占有率、产品质量、客户评价、市场口碑优势突出，与竞争对手进一步拉开差距。</p> <p>今年以来 ChatGPT 的热潮席卷全球，AI 人工智能的发展已得到全球政府及产业界的高度关注，全球围绕算力的硬件、软件及相关应用场景的投入将出现爆发式增长。公司经营管理层的前瞻性布署，使得公司有机会抓住 AI 人工智能带来的重大历史性机遇。7 月公司正式推出“高性能 AI 算力服务器智造项目”落地，有力推动公司产业结构升级，优化公司的业务发展和布局，为公司未来的经营发展带来新的业务增长点。</p> <p>二、与投资者互动</p> <p>1、公司 AI 业务为什么发展这么快，原因是什么？公司这块业务的核心竞争力如何？</p> <p>答：首先，公司早在两年前就提出了 fpc+战略，从电路板逐步延伸到模组和整机产品，专门成立了一个 FPC+事业部，从事这块工作。当时比较有代表性的业务就是做挖矿机整机制造，大概做了 40 万台。加上公司陆续引进的核心团队，也一直从事服务器相关业务，具备丰富的经验；</p> <p>第二，我们敏锐的看到了 ChatGPT 横空出世，带动服务器的需求迅速的爆发，其中国产化的机会特别大。东数西算在整个中国规划了八大枢纽，西部部署的算力非常庞大，在甘肃庆阳节点就有 80 万个机柜的安排，其实甘肃其他地市也有相关的一些布局。所以我们首先选择了甘肃作为一个大的突破口，也取得了甘肃当地的巨大支持；</p> <p>第三，我们也清楚的认识到算力服务器跟普通服务器最大的差别是它的核心部件价值占比非常高，包括芯片、液冷、光模块这些。我们要做的不单纯是一个组装公司，我们在往上游深度的绑定燧原科技、摩尔线程</p>
----------------------	--

这些芯片战略合作伙伴，共同来推动快速的形成 AI 服务器的市场竞争力。目前看我们取得了比较好的成效，我们的服务器样机测试结果相当理想，不仅得到了相关合作伙伴的认可，而且在包括运营商、政府、一些大型客户方面都取得了比较大的进展，这也为我们取得订单打下了一个坚实的基础。

大家看到我们跟天水政府签订的 2 万台意向订单，虽然是天水政府跟我们签的，其实整个甘肃都会一起来推动相关业务的拓展，这个工厂不仅仅是天水工厂，应该是甘肃的工厂，市场范围也不仅仅在天水市本身，也是在甘肃全省。

2、我们很看好未来国产芯片的前景，这一块能不能请李总跟我们介绍一下公司的战略合作伙伴燧原科技、摩尔线程？

答：因为这两家公司都还没上市，大家对他们可能了解还不够。燧原科技是我们第一家战略合作伙伴，我们绑定的很深，包括燧原科技也把我们的“弘鑫”服务器作为首选，我们是最重要的战略伙伴。燧原科技是 2018 年成立的，它是目前是国家大基金唯一投资的一个 AI 芯片企业，也是腾讯连续五轮投资，腾讯累计投了二十多个亿。燧原科技最后一轮最近这轮融资是由上海市国资委最大的一个平台上海国际领投。燧原科技的整体能力非常突出，最大的亮点我觉得是它的产品在腾讯已经得到了大规模的应用，大家平时常用腾讯的语音转文字、腾讯会议这些产品背后都有燧原科技的支持，所以在国产算力芯片里面，燧原科技是少有的已经经过顶级客户严苛认证以及大规模部署的算力芯片公司，这是他们非常突出的能力，我们也是很看中他这方面能力。

摩尔线程的情况是核心团队出自英伟达，他们在整个全功能 GPU 以及在图形、游戏、元宇宙等方面的能力是非常强的。近两年时间，他的整个融资规模也非常大，估值上升也非常快，也体现了市场对他认可度。我们这两家战略伙伴，一个是有大规模部署经验，一个在相关特色领域中形成了很强的能力，两家公司优势互补，基本上能够覆盖目前算力中心的需

求。所以我们现在推进的就是混合算力能力，一部分用英伟达、一部分用燧原科技、一部分用摩尔线程，取决于客户的需求，客户有什么样的需求，我们就为客户提供对应的系统解决方案，以客户的需求为中心。

3、请李总能不能再介绍一下甘肃工厂目前的建设情况是怎么样的？什么时候能够形成批量供货能力？

答：首先在甘肃工厂建成投产以前，我们在厦门和四川已经具备一定的服务器生产能力，比如我们样机，我们给客户提供的的小批量产品，都是来源于我们在厦门工厂跟四川工厂的能力。第二就是甘肃工厂我们目标是在年底之前就正式投产，目前正在进入装修阶段，正在非常快速的在推进当中，应该在年底前就可以具备批量出货的能力。到时工厂能力也是根据订单情况逐步放大，目标是 10 万台，根据订单情况一步步投放产能落地

4、上半年公司亏了差不多 1.8 个亿， fpc 软板在消费电子行业量价齐跌的趋势里，新能源业务占比提升还需要时间，公司软板业务接下来是什么态势？

答：二季度应该是我们感受消费电子行业最低谷的时候。大家都看到这几天我们一个重要客户的旗舰机王者归来，市场反响非常热烈，上架的量很快就抢完了，我们就是这个产品屏幕软板的一供，占非常高的供货比例。所以，接下来三季度的表现应该跟我们下游的表现会有比较大的关系，以目前他的销售态势应该是一个相对乐观的状态。另外同时我们其他的客户，包括像折叠机产品我们已经拿到了不少新的订单，这些都会在接下来的时间陆续体现。在价格上面，我们二季度执行的很多订单还是去年市场价格战打的最艰难的时候接到的订单，现在在进行交付。

今年以来我们经营策略已经做了重大的调整，就是我们不再参与价格竞争，这两年公司的技术能力、产品品质以及量产供货能力都有目共

睹，客户对我们的认同度很高，我们要回归到靠这些方面来取得竞争优势。所以从价格上面应该接下来是相对乐观的一个回升态势。

整个国产手机行业的跌幅是很惊人的，导致供应商内卷严重，造成价格大幅下跌，很多产品价格相对以前年度是腰斩的。现在我们上半年的营收只下降了百分之一一点几，其实很大程度上得益于我们的市占率是大幅上升了，我们的服务能力、技术创新能力很强，我们几乎在所有的重大客户里面都是属于钻石或者顶级的供应商地位。这也是我们后面能够取得更多高品质订单的底气所在，现在对于公司来说，我们的营收已经回升到了一个比较高的水平，产能利用率也非常高，客户很多高端产品、高难度、关键性的产品都交给我们。这点确实我们能够在后面会有一个相对比较优异的表现，这个我想大家也慢慢能看得到。

最低点已经过去了，而且我觉得可能未来不仅量能上升，因为我们做的产品更多的是高端的板型，价格上面也会有一个明显的一个好转。

另外，新能源我们目前同时在打样的单超过 60-70 个，包括前面也有些样品开始陆续进入量产，应该从四季度营收就会上一个台阶。新能源订单比消费电子的预见性会更强，正常一个产品取得供应资质以后，基本上它的生命周期会在三年到五年以上。目前来看，新能源接下来几年应该会是一个比较高速的增长态势。

5、中报披露说移动会积极推动公司产品销售金额是 22 个亿，我想问一下这个 22 个亿落地的一个情况，以及主要是通过哪些客户去对接？

答：我们跟移动的协议里面有两个部分，一个部分是移动本身的意向性订单 4.8 亿，另一个是移动会帮助我们去导入，它是通过项目公司等形式，投资方不是移动，但是移动有很重要的话语权。所以这个承诺的 22 亿是移动要帮我们去引导的，到时候根据进展情况我们再做信息披露。

6、力争实现算力服务器年产值不低于 100 亿元。我想问一下这个 100

亿是一个大概什么样的时间维度？是我们的一个公司的一个中期的规划目标吗？

答：100 亿元对应的是 3 万台服务器这样一个水平，我们在天水投产协议里面其实跟天水政府签的很明确，一期是 2 万台，二期总共是 10 万台算力服务器。10 万台算力服务器的营收会比 100 亿元更大。

随着我们天水工厂落地，包括政府订单协调，包括移动订单落地，包括其他客户订单的逐步落地，我们预计应该营收规模也会有更大的增长。

7、庆阳是甘肃最大算力中心建设的一个节点，我想问一下我们在未来获取庆阳蛋糕方面，有没有在做一些相关的事情？

答：我们跟政府沟通着眼的是整个甘肃省的项目，我们会站在全省的角度来统一协调。包括我刚才说天水的工厂不只是天水的，而是甘肃省的，所以甘肃省也会全力帮我们推动整个订单的落地。除庆阳外，甘肃全省还有其他地方也都做了很多布局，省里面也会从全省的角度帮我们统一协调整体的这个订单。

8、公司在中报也提到说协同战略伙伴在厦门和天水等地方建立算力中心，我想问下厦门那边现在是一个什么样的情况？这个推进模式大概是一个什么量级？

答：其实厦门是一个人工智能产业发相对发达的地区，软件企业跟人工智能、元宇宙的企业数量非常的多，但是厦门到目前为止还没有一个大的算力中心。所以我们的想法是在厦门做一个算力中心，我们会把它作为跟甘肃天水的的一个互补。

9、我们去年亏损可能跟江西工厂的亏损有关系，想问一下为华为配套的这个江西工厂目前的一个最新的情况是什么样的？

答：现在的手机比以前的手机需要高集成度，里面的一些空间的压缩都有机会采用软板来实现。我们看到一个很明显的趋势是多层板、高端软板的用量将明显提升。在多层板这个领域里面，公司相对其他对手有比较明显的优势。不只江西，包括厦门的翔海厂都会更多配套这些高端板的需求，高端板的占比提升对公司的盈利能力有重要帮助。

10、我们现在跟英伟达直接拿货有什么渠道吗？

答：目前我们的渠道没问题，会根据客户的需要配备一部分的搭载英伟达算力芯片的服务器。所以我们能提供的芯片的来源肯定不限于纯国产的，国产是我们的一个方向，但是过程中也需要根据客户的需要来配置产品，最大限度的满足客户。

11、整个软板行业到底在过去的两三年是发生了一个什么样的情况？目前行业有什么变化？

答：软板行业现在为止，主要的应用领域还是在手机行业。手机行业这两年下滑的态势非常明显，特别是国产手机，这是我们面临的行业背景。新能源我们从前年开始做规划，整个我们的发展速度，包括行业的发展空间，我们依然维持原来比较乐观的判断。

消费行业这两年很困难，但是我们能够保持营收的基本上没有太大的变化，这个对应的出货量其实肯定是翻翻的，说明公司在这个行业的竞争力得到了一个集中的体现和释放，

在产品占比里面，高端产品的占比在大幅的上升，包括多层板、软硬板的这些产品的占比比以前要高得多，我们正在逐步放弃一些中低端的市场啊，集中精力满足客户的高端需求。

12、消费电子、新能源总共大概是一个什么样的产值？未来我们在

	<p>FPC 这边还有没有扩产一个规划？</p> <p>答：我们会不断地调整产品结构，逐步放弃中低端产品，全线转向中高端的产品。那针对这个中端的，中低端的我们也基本上不会再扩产了，维持产能。但是对于客户现在非常迫切需要的高端产品，我们将按需要进行一定的扩产。</p> <p>13、直板机跟折叠屏手机大概需要用多少条软板？大概单机价值量是一个多少钱？</p> <p>答：软板不是一个标准品。折叠机这么多的品牌，每个品牌有不同的机型，软板方案也不一样。正常来讲一个折叠机软板的用量是比直板机要到 5~10 倍。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 8 月 30 日