

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：202303

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	前海人寿：刘远程；国新投资：易浩宇；光大证券：贺根
时间	2023年9月8日
地点	公司四楼会议室
上市公司接待人员姓名	李强、宋钦、郑家双、陈昕
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、董事长针对公司战略升级主题演讲发言</b></p> <p>回顾弘信电子的创业史，从150万元成立的作坊式小厂到国内柔性电子头部企业。20年转眼一瞬间。从以手机为代表的消费电子兴起、到新能源国家战略的大力推进，弘信电子抓住产业变革的重大机遇，在一次次战略升级中，披荆斩棘、勇毅前行。在20周年到来之际，弘信电子再次站在产业变革的风口浪尖，公司将进行战略升级，拥抱AI算力时代，开启第二增长曲线，形成柔性电子与AI算力双轮驱动格局</p> <p>人工智能是存量经济中唯一具有爆发式增长机遇的行业，AI算力产业发展前景异常广阔。随着算法算力的突破发展，全球进入人工智能高速发展期，人工智能技术与经济社会发展深度融合已是大势所趋。作为经济社会发展的底座，AI算力产业具有巨大的发展潜力，据预测，到2030年，全球AI算力将增长500倍，到2025年算力核心产业规模将超过4.4</p>

万亿元，关联产业可达 24 万亿元。此外，算力提升有极强的经济效益，根据 2022 年全球计算指数评估报告，算力平均每提升一个点，就会拉动 GDP 提升 1.8%。算力即国力，目前各国都在大力支持算力的发展。

弘信电子要把公司战略与国家战略紧密结合，积极拥抱 AI，依托多年积累的高端智能制造能力和对人工智能行业的深刻理解，携手多家芯片龙头展开战略合作，共同打造东数西算专用算力系统，国产 AI 算力服务器及系统解决方案，投资建设智能算力中心，持续推动在福州、宁波、上海、昆山、珠海、深圳等东部地区设立应用窗口，积极协助西部数据中心集群对接东部地区的“东推西训”“东数西渲”“东数西训”算力需求，形成“东部算力应用窗口，西部算力保障基地”协同体系，推动低成本算力双向流动，全力为甘肃省国家枢纽节点和国家数据中心集群做好算力引流消纳工作，打通“东数西算”瓶颈，以西部算力节点“天罗地网”，点亮东部新生产力“燎原星火”，推动 AI 赋能百业千行。

## 二、与投资者互动

**1、上市以来创始人股东王毅、邱葵等陆续减持，近期公司国资股东披露减持计划，现在的情况怎么样了？**

答：虽然 7 月份公司披露了股东海翼投资减持计划，但不改变海翼投资从入股阶段就是一个国资入股混改的战略性投资安排。据了解，海翼投资披露减持公告一方面是要保持资产流动性权利，另一方面是阶段性财务安排，此次减持不影响海翼投资对公司的战略性投资定位。其减持情况公司会根据相关法律、法规要求及时披露进展情况；

**2、按照交易所的规则，海翼投资 6%的持股，减到 5%以内，发了减持权益变更，以后再要减的话就不用再做公告了？**

答：根据相关规则海翼投资减持持股低于 5%之后，之后的减持行为就不受 5%以上股东相关减持规则的约束。

**3、现在公司董事长李强总的状态或者精力分配在弘信电子这一块大**

概占比怎么样？

答：李董的精力是 ALL IN 到弘信电子，为努力实现把弘信电子打造为全球领军企业的梦想，他的工作强度远超公司所有员工。

4、请宋总帮我们介绍一下公司到目前为止有哪几块业务？然后大概的一个行业地位、发展现状怎么样？

答：公司目前主要涉及两个大的板块：一个是 FPC 软板业务，一个是 AI 算力服务器业务。软板业务又分 3 个子板块：消费电子、车载及军工类业务。

(1) FPC 软板业务

1) 消费电子是目前占公司营收占比最大的基本板块。国内手机行业自 2022 年 3 季度开始出现前所未有的大幅下滑，非果链的国产手机下滑超过百分之二三十。受手机行业影响，国产 FPC 行业被动的呈现量价齐跌的困难局面，价格的下滑带来的杀伤力更大，部分产品的降价幅度甚至超过 50%。在外部环境极度恶劣的情况下，公司大力向内部挖潜，取得了巨大的成效。公司 FPC 营收仅个位数下滑，在价格大幅下降的情况下，说明公司出货量及产品市场占有率大幅提升，多个主要客户从公司采购的 FPC 比例接近或超过 50%；公司的技术水平、产品品质及交付能力等重要指标获得客户的一致高度认可，公司作为内资 FPC 头部企业的实力凸显。

这些能力及口碑的提升也为公司带来了重大机遇，例如近期市场反响热烈的国内头部高端手机客户的旗舰机王者归来，市场反响非常热烈，弘信就是凭借多层板的高端技术水平及产品品质在多伦竞争中击败对手，成为这款产品屏幕软板的核心供应商，取得了绝对大比例的一供地位。同时在客户的其他高端产品中，包括折叠机已经取得不少新的订单机会，这些都是弘信实力的体现。由于弘信电子逐步转向以高技术、高品质、高交付能力参与市场竞争，脱离以往在红海领域残酷的价格战，加上国产高端手机的回归，我们认为我们的手机 FPC 板块业务已经明确好转，如果客户产品销量超出预期，我们也将同步受益。

## 2) 车载业务

车载业务是近年来随着新能源产业的快速发展给 FPC 行业带来了新的发展机遇。在动力电池及储能配套领域，由于 FPC 在安全性、组装效率、续航以及降低自重等方面的明显优势，已成为乘用车动力电池中的绝对主力方案。公司车载业务取得了持续高速发展，目前客户已经覆盖了主流的电池厂商、还有一部分车企整机厂。同时产品形态也从软板加 SMT，延伸到了 CCS 的模组，客户也涵盖了动力电池与储能电池。车载业务这几年是一个非常高速的一个状态，未来的可预见性也很强，从现在累积的量产订单及样品订单来预测，车载业务接下来几年会保持高速增长态势，成为公司软板业务的重要增长点；

## 3) 军工业务

在航天、航空、军工领域，公司参股公司已成功取得相关军方资质，相关产品已实现上天试验，公司作为少数纯内资 FPC 产业链的核心企业，有机会在航天、航空、军工领域取得突破。

### (2) AI 算力服务器业务

公司今年花了最大的精力、资源投入到 AI 算力服务器业务，我们对这个业务非常有信心，AI 人工智能接下来会影响到千行百业，这是个确定的事件。在美国全面打压中国人工智能产业发展的背景下，AI 算力服务器的国产化机遇非常巨大。通过今年以来付出的巨大努力，弘信已经在 AI 算力服务器、以致 AI 产业发展中掌握了十分重要的关键资源，在国产芯片端，弘信与国内最核心的 AI 算力芯片企业燧原科技，摩尔线程形成了战略绑定；在服务器订单方面，弘信已取得甘肃省、甘肃移动、甘肃电信、中能建等重要合作方的意向订单，正紧锣密鼓的进行相关订单落地；在最终算力需求客户维度，公司已与美图秀秀、万兴科技等企业形成战略合作，并在此基础上形成人工智能与东数西算产业联盟，共同致力于打通人工智能赋能千行百业。

## 5、从手机行业上来讲是不是用 FPC 软板是一个全新的东西？

答：FPC 软板运用到手机行业是苹果引领的，近年来国产高端机对

软板的使用也在增加。软板运用到手机以后能带来它很多方面的性能的提升，节省空间、减少重量、容易布局。国产高端机的回归对弘信这样的头部企业会很有帮助，因为高端机用软板用的数量多、难度大、价值高。所以高端机占比的提升，包括像折叠机、未来的 AI 手机等等，对国产头部软板企业带动作用会比较明显。

**6、我们以前看这个苹果拆机，它那个 FPC 板基本上就跟我们的小拇指盖差不多大，分很多片？**

答：与主板连接的那一片是相对比较大的。其它各部件之间的连接根据不同的需求有不同的大小的软板规格。

**7、我看公众号发了一个文章说弘信电子发了一个宣言——我们再也不参与价格竞争。那你们的消费电子这一块定价的这个策略能不能展开讲讲？**

答：这是基于我们对自己能力高度信心的一个全新定位。在去年手机行业开始大幅下滑的三季度、四季度，所有软板公司为了拿订单都在拼命杀价，我们也被迫参与价格竞争，但做下来以后发现市场永远有更低的价。现在我们明确宣布不参与低价值低技术产品的价格竞争，明确定位弘信的优势是靠高技术、高品质、高交付能力来服务客户。之所以我们有提这个口号的底气，也是来自于国内核心大客户回归，国产高端机明确回升，包括未来折叠机、AI 手机都会十分强调技术及品质的重要性，这个趋势对我们十分有利，我们可以不去做那些低端的事，聚焦到我们的核心能力，去做软板里面的高端的东西。

**8、公司是否有机会进入比亚迪软板业务？**

答：比亚迪是公司车载领域的重要潜在客户，公司与比亚迪团队保持了较好的互动，争取早日进入比亚迪车载产品的供应链。

**9、特斯拉、比亚迪进来了，国内外的最大的（车载客户）我们还没有进去，如果进去了空间是不是会大很多？**

答：新能源的产线是定制的，有产能后，客户才启动评判、审核产线，所以基本上我们现有的产线都是对应确定的车型。如果未来有机会进入到特斯拉、比亚迪这些大客户，那空间肯定会取得对应的增长。

**10、AI 国产服务器赛道的业务体量有做过测算吗？**

答：AI 服务器最核心的是芯片，当前国内 AI 算力芯片较为领先的企业包括华为、寒武纪、燧原科技、海光科技、摩尔线程等，公司先后与燧原科技、摩尔线程签署协议建立了战略合作关系，深度绑定国内 AI 算力芯片核心企业，共同推进 AI 算力芯片及服务器的国产化落地。我们跟甘肃天水政府签定了工厂投资协议，规划 10 万台的算力服务器分两期投产：第一期是 2 万台，第二期达到 10 万台，目前国产算力服务器的价格大家很容易了解到，10 万台的产值可以比较容易计算。天水的项目是公司发展算力产业的第一个阶段，未来会持续推进与各方面、各地的合作。

**11、我们跟燧原签订的供货，是否有排他性？还是说我们除了燧原以外，我们还有其他的企业，比如说摩尔线程，有几家都会给我们供应这个 GPU？**

答：我们跟燧原的合作从最高层到中层到基层都是无缝对接，日常就有非常密集在互动，我们跟燧原的战略绑定不只是一纸协议，是全方位很深入的关系。

**12、半年报有写公司要建算力中心，有部分也是要用英伟达的卡，公司有相关渠道吗？**

答：英伟达算力卡的渠道我们沟通很顺畅，价格上面也有一定优势。将英伟达算力卡与燧原等国产算力卡进行搭配使用，主要是为最大限度满足客户的多样化需要。

	<p><b>13、我们算力服务器什么时候会初步形成产能？</b></p> <p>答：我们天水工厂现在正在紧锣密鼓地建，项目一期预计年底就会建成投产。</p> <p><b>14、我们和燧原、腾讯是怎么样子的关系。</b></p> <p>答：公司与燧原科技互相视对方为最重要的战略投资者关系，据我们所知，燧原科技的算力芯片能力在国内处于领先地位，产品大量应用到腾讯公司的不同领域，经受住了腾讯对算力服务器性能、安全、稳定及性价比的极致考验，这是燧原科技相较其他对手不可比拟的优势。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023年9月8日