

江苏迈信林航空科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

证券简称：迈信林

证券代码：688685

编号：2025002

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（投资者交流）
参与单位名称	东北证券研究员及其他网络投资者
时间	2025年8月28日 11:30-12:30
地点	电话会议
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书：薛晖
投资者关系 活动主要内容 介绍	<p>主要会议纪要如下：</p> <p>Q：公司目前算力建设情况如何？ A：公司目前有 400 台服务器，总算力约为 4500p。</p> <p>Q：年内万 p 建设能完成？ A：2025 年的计划为 8000p 算力，真正建设完成应该要到 26 年上半年。</p> <p>Q：怎么会想到做智算？ A：源于公司 23 年与杨磊博士及其团队对话，他们对智算非常看好，公司做完尽调，认为 24 年为算力元年，在做好充分准备后，24 年初成立子公司，24 年 10 月份开始给客户供货。</p> <p>Q：海外算力和国产算力比例？ A：目前了解下来的情况是，国央企肯定要求全部国产化，其余客户按其需求，一些头部科技企业的需求仍为海外算力。</p> <p>Q：和光子业务协同关系？ A：光子的实控人白冰是公司第二大股东，目前公司有 400 多台国产服务器，所有光通信模块，信息模块都是用光子加速卡芯片，但本身没有业务往来。</p> <p>Q：目前算力业务？ A：做采购整机服务器，进口国产都有。国产中基本都配有光子的加速卡，光子那边</p>

做完直接交给集成商。公司做服务租赁，整体市场上国产价格比进口价格要好，5年期的合同，有 20%-30%的利润率空间。

Q: 6 月份订单 11 多亿，对业绩增长？

A: 增量能有 2-3 个亿。

Q: 下游主要客户？

A: 政府+国央企，主要针对闭口合同，全覆盖服务，公司的成本偏低。客户有东吴证券等，小的客户不做，做大的闭环。

Q: 交付周期？

A: 三个月，慢一点的 4 个月，国产芯片周期问题。

Q: 上半年 11 个亿下半年能确定？

A: 肯定，三季度开始逐步交付，但是是 5 年期的计算周期。

Q: 子公司业务协同？

A: 瑞盈是投资主体，主要做智算中心，瑞芯主要做算力调度，已经有实质性订单，签了 1.8 个亿的订单，可以查看已公告的内容。

Q: 调度收费模式？

A: 赚取中间调度的服务费，资源算力调度。

Q: 下半年还有 15 个亿意向订单？大 g 和大 b 端？下游场景？

A: 场景举北京城建的例子，轨道交通、北京政府平台，北京拿了 1000p，一条地铁线算力在 150p-200p；大气污染，空气好的地方用算力少，空气差用量多，北京拿了 900p，自用较多。

Q: 有没有统计过下游市场总需求？

A: 政策推动，能源等行业对算力需求很大，今年下半年到明年上半年，所有客户需求至少万 p，新的头部科技企业也要布局。

Q: 与其他同行比优势是什么？

A: 进入国产算力赛道比较早，国央企的要求是规模不能小，要有经验（交付很多且没有问题），满足注册备案优势；算力芯片板卡和集成商优先级供应；品牌效应。

Q: 国央企资金多成本低，为什么不自己做算力中心？

A: 任何一个单位做大规模智算集群都要审批，国家在管控，国央企不能大规模去建，只能采购；没有技术团队。

Q: 实际使用效率？使用率？传言为了满足政府要求？

A: 目前的租出去没有满负荷，数据流来看使用率 60%-70%。

Q: 公司自己开拓还是和光子一起开拓的客户？

A: 双方共同。

Q: 头部互联网客户有可能吗?

A: 正在聊, 如有机会会参与。

Q: 未来国产和进口算力规划?

A: 随着国家政策, 大的头部用进口算力服务器较多, 国家产业政策要求要求国产化, 以国产为主。

Q: 采购途径, 通畅吗?

A: 没有问题。

Q: 军工未来发展态势?

A: 肯定保持稳定, 一直没有停, 之前很多订单滞后, 目前全面在复苏, 军工增长态势很好。现有 50 多家军工客户, 包括航空、航天、船舶。

Q: 军工运用在哪些产品上?

A: 航空用在各个型号的飞机上, 在服役的上都有, 航天火箭上都有, 船舶发动机等, 雷达也有, 中国电子科技, 雷达天线, 军工覆盖的客户比较多, 各个兵种都有。

Q: 核心技术在哪一方面来支撑业务?

A: 12 项核心技术, 深孔加工等, 全部是精密结构件加工制造核心环节, 军工业务只收取加工费, 来料加工模式。

Q: 今年确认收入规模?

A: 没法明确答复, 增长幅度还是可以的, 与去年同期比有比较大的增幅。

Q: 光子算术有壁垒吗? 央国企有采购他们的优势吗?

A: 整个国产 GPU 基本都要用光子的光互连通信加速卡, 国内在做的没有几家, 用了加速卡后会性能会上升 30%-50%, 国产算力都要涵盖它的加速卡, 单个服务器 2.5p-3p, 不装可能就 1-1.5p。光子至少排名前三, 根据今年出货量可能更加靠前。

Q: 下半年对主业 q3 和 q4 释放情况?

A: 乐观来看, 全年一个亿差距不大, 但不好说, 军品得验收和测试, 节点快慢不好判断, 争取往目标靠近。

Q: 瑞盈和瑞芯收入体量?

A: 他们按照现在来推, 能确认的收入规模 1-2 个亿, 投建规模要 20 个亿。

Q: 机器人板块转型打算?

A: 在积极看, 共同参与了一个项目, 目前和政府聊, 低空民用无人机也在布局

Q: 今年股权激励影响?

A: 全年支付 5000w, 目前出了一半。

	<p>Q: 国产 gpu 芯片交付能力对下半年业绩影响大吗? 光子合作进度? A: 交付与流片体量有关系, 芯片慢交付就慢, 有影响, 影响可控; 与光子是股东关系, 进一步沟通各种可能性, 不排除有并购等情况。</p> <p>Q: 军工在手订单? A: 不会有大的框架性订单, 随着军方跟着型号产品, 根据它们自己的采购计划, 根据来料来订单比订单。公司也要根据产能布局来看能交付多少。</p> <p>Q: 算力租赁用哪家卡是客户说了算? A: 客户提运算指标, 根据要求来选哪家的卡, 报给客户再决定, 客户会优先建议使用哪家的产品。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应当披露重大信息。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2025 年 8 月 29 日</p>