

股票代码：300657

股票简称：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： 2401

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国盛证券：刘高畅； 国盛证券：陈芷婧； 富国基金：吴栋栋； 太平资产：陈祺麒； 人保资产：王云骢； 万家基金：刘林峰； 鑫元基金：李彪； 华安基金：孔涛； 招商基金：陈西中； 汇添富基金：陈潇扬。
时间	2024年9月23日
地点	上海会议室（线下交流）
上市公司接待人员姓名	李强、董博
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、管理层发言</p> <p>2024年上半年，公司共实现营业收入30.38亿元，较2023年同期增长105.46%。同时，公司降本增效效果显著：报告期内，公司发生销售费用2472万元，相比去年同期降低3.65%；管理费用6432万元，相比去年同期降低9.31%；财务费用1730万元，相比去年同期降低30.30%；实现净利润1.04亿元，同比扭亏为盈；实现归属于上市公司股东的净利润4915.26万元，同比扭亏为盈；实现扣非净利润589.59万元，同比扭亏为盈。报告期末，公司总资产达60.20亿元，相较于上年度末提升5.93%。收购方面，安联通所涉股权已完成过户，于2024年6月份开始并表。</p>

上半年公司营收同比大幅增长，主要得益于传统主业的复苏以及新增算力第二增长曲线的业绩落地，具体如下：

传统主业方面，消费电子复苏趋势确认。其中，印制电路板营收 15.28 亿元，较去年同期上涨 28.97%；背光模组营收 3.37 亿元，较去年同期上涨 75.76%，主要得益于整体行业复苏和公司自身竞争力进一步提升带来的增量。公司持续创新，不断提升产品实力，扩大原有市场份额。虽然整体消费电子整体增速放缓，但是随着生成式人工智能产业的蓬勃发展，AI 手机、AIPC、折叠屏、可穿戴设备等新品类的出货仍然保持超高增速。国际数据分析机构 Canalys 在近期发布的《AI 手机的现在与未来》报告中指出，AI 手机正引领移动通信行业迈向新的发展阶段。据该机构预测，到 2024 年，生成式 AI 手机在全球市场的份额将达到 16%，而到 2028 年，这一比例将上升至 54%。据 IDC 数据显示，2024 年第二季度，中国折叠屏手机出货量达到 257 万台，同比增速达到了 104.6%；按照中国二季度合计智能手机出货量 7158 万部计算，折叠机渗透率只有 3.6%，未来存在极大提升空间。

公司坚持大客户发展战略，通过显示模组等厂商向荣耀、小米、传音、谷歌、OPPO、VIVO、传音等国内外知名智能手机制造商供货，得到了终端品牌的一致认可。随着客户对产品品质和高可靠性要求的进一步提升，公司会进一步提升终端客户的直供比例。纵观消费电子行业发展史，创新始终是促进行业进步的重要引擎。随着 AI 手机、AIPC、折叠机的渗透率逐步提升，未来轻型化、小型化、智能化的趋势必将带动国内 FPC 硬件供应链迎来新的机遇，同时也会带来高层高速 FPC 的相关需求，从而进一步提升 FPC 的价值量。

算力方面，公司是最早提出“算力+能源”的企业，也是首个完成闭环的。公司在算力板块的战略定位是打造成为算力硬件及整体解决方案提供商。报告期内，公司第二增长曲线算力业务实现收入 11.07 亿元，利润贡献 1.29 亿元，实现归属上市公司股东净利润同比增长 127.20%。报告期内，公司算力板块主要以算力销售为主，同时算力服务以及相关技术综合服务业务已获取一定规模的订单，将会在接下来的报告期体现较好的增长趋势。后续公司会进一步深化算力生态系统的合作，全方位、多角度地为教育、智能

制造、汽车、互联网、金融、医疗、智慧城市等多个领域提供领先的 AI 解决方案。

上半年公司正式收购安联通 100% 股权，完成国产算力芯片与 NVIDIA（英伟达）算力芯片资源的复合布局，至此在英伟达及英伟达周边生态的整体解决方案能力上初步形成了相对的竞争优势，同时安联通也按照公司的整体战略积极拓展基于算力整体解决方案的算力租赁业务，目前已经取得较大进展。在国产算力芯片端，公司与燧原科技形成深度战略绑定，双方打通从算力板卡生产制造、算力服务器生产制造、研发与业务的共同推进等全方位的战略合作，双方的协同发展机制得到进一步深化。

公司在算力产业的投资与运营中可提供一站式整体解决方案，战略定位是成为算力硬件及整体解决方案提供商。公司以高性能 AI 服务器为突破口，以 AI 智算中心为底座，通过人工智能应用赋能千行百业。大幅提升社会治理效率和劳动生产率就是新质生产力，AI 技术的重大突破必然可以形成新质生产力，全面拥抱 AI 就是走高质量发展道路。公司坚定的推进全球人工智能爆发带来的 AI 算力产业的历史性发展机遇，力争为公司带来全新的业务增长点，将有效改善公司当前的经营结构，对公司未来的发展方向具有决定性的战略意义。

二、问答环节

1. 算力发展收入增速非常迅速，请问公司对于未来算力的展望？

答：公司的算力业务包含三个板块，第一是自主品牌“燧弘”服务器的制造和销售；第二是算力租赁；第三是运维组网以及售后服务。

自 2023 年 6 月，甘肃天水 AI 服务器工厂成立以来，公司已经向甘肃电信、京合云、首都在线等客户累计交付超 10 亿元的燧弘 AI 服务器，此外正积极拓展运营商、国产大模型公司、互联网大厂的销售业务。

算力租赁业务方面，公司能为客户参与算力投资提供包括算力芯片采购、服务器整机生产制造、算力组网、算力调度与运营管理、维保、算力消纳等全方位服务，形成一体化高效解决方案。目前跟头部大模型企业、深圳国资、云服务商、智慧医疗等下游客户均签订了算力租赁合同。随着组网调试工作的完成，相关合作正陆续形成租赁收入，将对公司的业绩产生

积极的贡献。

2. 算力业务下游客户情况介绍？

答：2024 年上半年，公司在算力业务落地方面体现了强劲的兑现能力，得到了多家头部大模型厂商、深圳国企公司、三大运营商、首都在线、深圳欢动、京合云等多领域客户的认可。报告期内，公司算力板块确认收入 11.07 亿元，主要以算力销售为主，同时算力租赁以及相关技术综合服务业务已获取相当规模的订单，将会在接下来的报告期体现良好的经营成果与增长趋势。后续公司会深化算力生态系统的合作，全方位、多角度地为教育、智能制造、互联网、金融、医疗、自动驾驶、智慧城市等多个领域提供领先的 AI 解决方案。

3. 公司在甘肃布局算力业务的情况介绍？

答：公司在水布局服务器工厂，在庆阳打造智算中心。截至 2023 年底，公司在甘肃天水 AI 算力服务器智能制造工厂一期年产 2 万台 AI 算力服务器已建成投产；在关键芯片获取方面，公司先后与国内多个领先的国产芯片企业达成战略合作协议，其中与燧原科技更是形成了深度的战略合作关系。同时，公司已完成对安联通的股权收购，打造了完整的英伟达算力硬件采购链。公司将继续深耕甘肃庆阳算力枢纽，深化打造大型绿色算力大底座，辐射全国算力需求。

4. 目前算力设备的折旧年限？

答：一般是五年为主，但是 AI 服务器五年之后的价值仍然比较高，公司在自有服务器的工厂基础上会继续灵活运营。

5. 英伟达的芯片供应情况？

答：公司的全资子公司安联通成立于 2015 年，是一家信息科技领域的国家级高新技术企业，是英伟达精英级合作伙伴,专注于 GPU、网络系统集成、加速计算及数据中心核心硬件及解决方案。经英伟达授权，安联通已设立英伟达授权合作伙伴 DPU 和 DOCA 卓越中心。截至目前，公司通过安联通的采购渠道，可以合法合规的获取英伟达相关芯片。

基于目前算力发展的阶段，公司认为算力领域的核心竞争力已经从初级阶段的获卡能力逐渐演变到万卡组网集成、网络运营、以及整体解决方

案落地的能力。安联通在原厂交付、运维服务、数据中心建设方面具备专业的技术团队，并且和燧弘华创子公司产生联动效应，自身也开展算力租赁业务，可以更好地为客户供应算力硬件以及整体解决方案。

6. 公司对传统软板业务的展望？

答：公司成立 21 年，自成立之初就专注于 FPC 的研发生产和销售，定位高端国产软板。上市后的 2019 年，公司投资建设江西鹰潭工厂，无论是设备还是生产工艺都是围绕高端客户需求而准备的。我们核心客户因为贸易制裁等影响，手机的年出货量大幅下滑，公司的 FPC 业务也因此受损严重。但是在过往最难的时刻，公司始终没有放弃研发，积极拓展新业务，陆续得到了谷歌、荣耀、传音、小米、宁德时代、中创新航、大疆、视涯等客户的高度认可。公司认为随着消费电子行业的逐步复苏，FPC 业务最困难的时刻已经过去。随着折叠屏手机、AI 手机、可穿戴设备等新应用的放量，对公司的业绩将形成正面影响和积极贡献。

基于目前消费电子的发展趋势，公司认为细分领域仍然存在高速发展的机会，比如 AI 手机和折叠机。AI 手机领域，因为在 SOC 基础上增加 NPU 芯片，轻型化、小型化以及高速传输的要求使得对软板的性能同步提升，价格也有明显提升。折叠机领域，首先是折叠机的屏幕需求至少是传统手机的翻倍以上，其次折叠机软板对于技术要求非常高，单台价值量是普通手机的 6-7 倍。目前折叠机渗透率还只是低个位数，公司折叠机领域有相关技术储备和稳定出货，必定会受益于前期研发优势和整体行业渗透率提升。在机器人和可穿戴等新兴领域，公司也已经有一定的出货供应，其中小米的首款机器人所需软板由公司独家供应。

7. 商业卫星对于软板的需求情况？

答：商业卫星在减轻减重方面，软板替代线束是重要的方案之一，公司参股子公司新华海通在低轨卫星领域，多年来配合相关研究机构进行研发并有定量交付。

8. 公司上半年模组业务增速较快，请问公司对于这块业务的后续预期？

答：目前背光模组产能供不应求，主要来自于 AIPC 和智能座舱的需

	<p>求。AIPC 的背光供应商此前以台系为主，公司会逐步替代台系厂商的份额。</p> <p>9. 燧原合作情况？</p> <p>答：燧原是公司的战略合作伙伴，双方的合作能够发挥各自在芯片能力与硬件能力上的优势互补，共同发展基于云计算、大数据、人工智能、东数西算、传感器及机器人领域的业务机会，实现良好的战略协同效果。</p> <p>2023 年 6 月公司与燧原签订战略合作协议，截至目前公司已采购近万颗燧原算力芯片，通过四川南充工厂加工成算力板卡，再通过甘肃天水工厂制作成 AI 服务器交付给客户。随着燧原启动 IPO 计划及其三代卡的正式量产交付，双方围绕核心客户的算力业务拓展会有更大的发展空间。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 9 月 23 日