

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：2403

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	吴清宇 信达澳亚基金、冯云泽 上海石锋资产、赵志海 乘是资产、徐明达 长青投资、谢泽林 博时基金、何明 明亚基金、蔡春红 新华基金、张亚辉 上海于翼资产、刘俊 博道基金、邹志 泰康资产、刘宇尘 银华基金管理有限公司、郭敏 信达澳亚基金、方军平 上海人寿、吴广 丰琰投资、巩显峰 方正富邦、程海 华夏财富、邢毅哲 坚果私募、杨亦 兴业证券资管、黄星霖 华富基金、陈俊 上海拾贝能信、陈子龙 中邮创业基金、李伯语 民生证券、李凌霄 易方达基金、李梦 敦和资产、刘兵 国寿安保基金、马瑞琨 中信建投基金、张越 中航基金、王帅 上海丹羿、黄成扬 泰康基金、邵伟 上海健顺、曾伟 中金资管、程婷 长江证券自营、陈晓晨 国融基金、陆伟成 中庚基金、甘洋科 鹏华基金、李晓猛 民生证券、钟成 上海水璞私募、代毅 长盛基金、江昕 重庆德睿恒丰资产、邵子豪 银华基金、周昊 东兴基金、林晓枫 光大保德信基金、赵万隆 九泰基金、王旷辰 深圳民森投资、段莎 中国人寿资产、刘金 太平基金、张金涛 华宝基金、谢鹏宇 上海高毅资产、侯智中 长盛基金、范亮 国金基金、欧阳娟 金鹰基金、张看 合众资产、李莹 银河基金、张永超 中国人保资产、姬长春 鹏华基金、刘春胜 华夏财富创新投资、刘嘉 长安基金、陈洪 海南鑫焱创业、宋晓东 研究院、张孝达 上海正心谷投资、

	<p>吴贇宇 深圳创富兆业金融、黄珺 中银基金、李昂 摩根基金、于畅 交银施罗德基金、蔡荣转 海金(大连)投资、程洲 国泰基金、雷涛 德邦基金、杨荔媛 建信基金、崔同魁 上海盘京投资、杨景喻 摩根基金、常启辉 上海健顺投资、谢文超 东方红资产管理公司、郭航 泓德基金、胡毅发 新疆前海联合基金、沈繁呈 光大永明资产、方云龙 北京鸿道投资、姬长春 鹏华基金、王晶 平安资产、郑晓辉 华夏基金、杨芝廷 交银施罗德基金、王卓立 银华基金、吴邦栋 华泰柏瑞、方竞 民生证券研究院、李子扬 摩根士丹利华鑫基金、龚彦恺 平安资产、王建华 信达澳亚基金、马红丽 圆信永丰基金、孙芳 平安资产、孙浩中 中信保诚基金、王优草 中信保诚基金、张伟明 上海冲积资产、陈俊杰 嘉实基金、欧阳沁春 申九资产、张磊 天弘基金、孙勇 明世伙伴私募、孙浩中 中信保诚基金</p>
时间	2024 年 11 月 10 日
地点	线上
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>1、请问本次定增的目的和资金规划解读？</p> <p>答：是基于公司战略定位，公司要更加聚焦 AI 赛道，公司定位为智能硬件和算力整体解决方案提供商。在此背景下对于资金有更多需求。</p> <p>第一，无论 FPC 和算力都需要资金投入，尤其是算力投入巨大，补充资本金有利于公司在开展增量业务上拥有更多资源，更加从容；</p> <p>第二，公司对算力进行大量投资，占用了大量现金，资产负债率来到了同行较高的水平，通过增资降低杠杆和资金成本，争取尽快把资产负债率降到 60%左右；</p> <p>第三，保障控制权的稳定。此次定增如果全额认购后实控人股</p>

权预期达到 24%左右，是相对合理的股权结构；

后续公司想把重资产的模式转为轻资产，由央企、地方国资和产业基金合作，这些机构持有资产，弘信做大客户的获取和组网运维等技术工作，打开算力空间。

2、公司最初想做算力是怎样的一个契机？战略规划是怎样的？怎么从公司业务端来理解“ALL in AI”？

答：过去三四年公司面临巨大挑战，软板业务竞争环境恶化，利润率下滑，出现严重亏损，因此公司一直在寻找第二增长曲线。

ChatGPT 推出之后，也看到了行业趋势和政府的支持，因此公司开始展开相关业务，定位为绿色普惠算力提供商，保障公司后可持续发展。公司紧抓 AI 浪潮，同时积极响应国家“东数西算”战略，致力于推动东西部算力资源的均衡发展。在这一国家战略的指导下，公司率先发展绿色算力，深耕庆阳，在甘肃庆阳国家数据中心集群“东数西算”产业园区投建燧弘绿色算力生态项目。

公司 All in AI 不意味着放弃 FPC 主业，公司为各大手机厂商 FPC 主要供应商，随着 AI 终端的发展，软板价值量和用量都将有大的增量，在 AI 时代更应该做大做强 FPC，持续保持行业领先的地位。当前 FPC 已经完成行业洗牌，公司形成了比较宽的护城河和竞争壁垒，从 AI 终端厂商，到为 AI 终端提供大模型厂商，公司可以提供 FPC 到 AI 算力的支持，两块业务可以相互促进。

3、传统主业公司过去几年，毛利率比较低的原因？如何看待改善的趋势？

答：国内龙头手机品牌被打压，导致高端需求转移，加之消费力下降，换机意愿下降，过去几年市场需求不断下滑，国内手机定价下移，对于供应链成本的压制更明显，国产手机供应链出现量价齐跌，从而导致公司出现了亏损。

2017 年 FPC 单价在 1700-2000/平米，2023 年最低点甚至跌到

了 200-300/平米，基本只够材料成本；所以 23 年中公司呼吁行业自救保价，也是因为率先实施价格回归，公司稼动率比同行会更低一些，加剧亏损。2H23-1H24，随着公司优质、优价战略开始显现效益，公司在业内品质最好、交付速度最快的高端形象也树立起来了，价格和稼动率都出现显著回暖，亏损也明显收窄，未来新的盈利周期也将会出现。

行业的角度，当前 FPC 厂商扩产意愿不强，供需关系发生好转。公司进一步专注中高端产品，且有足够产能承接新的增量订单；未来不止 AI 手机，AI PC 也开始大量使用软板，包括折叠屏，可穿戴设备，人形机器人和低轨卫星等都会带来新的业务增量。明年有望迎来量价齐升的阶段。

4、请问算力的壁垒或核心竞争力？如何证明公司算力领域的技术实力？

答：第一，各环节有深度布局，英伟达芯片公司年初收购的全资子公司安联通在算力卡的拿卡渠道和成本优势的布局；公司与燧原科技形成深度绑定和互助的战略合作关系。

第二，公司在庆阳做了很大的投资布局，深度参与了国家“东数西算”枢纽节点的建设，也是其他算力公司所不具备的。

第三，在东部上海、深圳、厦门等地，贴近客户做了算力布局，能更好的提供全方位服务。

第四，在组网、运维、售后、调度、调优等技术服务上有深度布局，安联通在这方面有很深的积累和沉淀，互联网头部企业资深技术专家及其团队的加盟也为公司技术能力的提升起到很好的促进作用。

第五，公司得到主流金融机构高度认可，有数十家金融机构已经开始或者即将开始与公司深度合作，有充足的资金投放算力资源，也是竞争优势之一。

综合以上来讲，算力渠道、技术能力、售前售后服务、资金支

持，公司都有优势，所以客户很信任公司的交付能力。

5、如何看待算力租赁价格下跌？

答：由于中国的算力投入远低于美国的规模，而中国的需求应用不亚于美国，我们认为算力行业总比还是呈现供不应求状态，特别是带技术服务的算力资源服务受到市场的追捧。目前私有化部署的成本还是显著低于云服务的价格，因为存在明显的价格差，很多大客户正在批量从云服务向私有化部署转移。总之，供求关系的状态决定了算力价格不会出现暴跌。但是，随着硬件价格稳步下调，相应算力价格的随之下调，这个是非常良性和正常的。只有部分不专业的友商要么缺乏技术能力，要么对市场需求认知出现偏差，部署了一些性价比极低的算力，出现闲置或者运营效果不佳的状态，结构性过剩现象还是存在的。

公司重点与互联网大厂、三大运营商、头部大模型公司及自动驾驶头部企业等大公司合作，不接受中间商和算力倒爷合作，所以价格也比一般企业略好，但是核心也一定是要提供有价值的技术和整体解决方案的附加值，客户对公司的认可度与日俱增。

6、请定量的分析一下公司算力业务规模，以及投产后公司算力扩张规划？

答：今年算力收入已经接近传统主业的营收，除算力设备销售外，公司算力资源服务业务和技术运维服务在快速发展。

7、请简单介绍与智谱和首都在线的合作？

答：首都在线的在庆阳的算力集群由公司投资建设，首都在线也是老牌算力服务商，研发能力和技术能力，服务能力值得信赖，所以我们与首都在线全面战略合作。首都在线为智谱提供了大量推理算力，公司一直在努力提供更好的服务和方案，同时公司和智谱高层也在探讨进一步加深合作的可能性。

8、请问公司当前算力卡是不是以英伟达和燧原为主？

答：是的。客户需求方面，英伟达的卡还是比较受欢迎；同时混合异构算力也会提供更多选择，我们也在引导客户更多使用国产燧原芯片。根据客户需求，目前绝大多数还是进口高性能芯片，燧原科技的芯片也是有相当数量，相信未来国产替代也是个大趋势，我们会努力和芯片公司协同配合，预计燧原科技占比会不断提升。

9、请问收购安联通的情况？

答：是算力布局的重要举措，今年6月完成并表。更多看重拿卡渠道优势、原厂支持的技术服务能力、大规模组网的经验，以及运维和售后能力。客户对于安联通的交付能力和服务能力高度认可，安联通也逐步转型成为算力资源服务商，已获取相当数量的算力合同，已经成为公司算力业务不可或缺的重要组成部分。

10、请问四川工厂的算力布局？

答：四川南充是我们算力中间产品的基地，包括电路板、算力板卡、网络交换产品等；甘肃天水是整机厂和售后服务体系的主要基地，除了国产算力整机出货外，也提供进口算力服务器改装维护，可以提供全生命周期的服务。

11、为什么 AI 会给软板带来增量？

答：弘信作为头部企业，已经明显感受到 AI 手机带来的 FPC 增量。AI 手机耗电量会增加，也会增加新的端侧芯片增加功耗，电池要做大/变厚，将导致软板的层数降低，所以面积要增大来满足电路传输要求，使得 FPC 用量增多。由于电池大了，其他空间会变小，原来用硬板的地方会被迫转用软板；再就是高频高速，软板对于高频高速也有独特的优势。这个趋势由苹果发起，现在在国产手机也可以看到了这个趋势。AI PC 也是如此，之前 PC 很少用软板，

目前江西厂已经明显看到 AI PC 对于软板的需求。

12、软板在折叠屏里面价值量的提升？

答：增量比较大。面积和难度都会增大，现在部分友商已经满产，因为公司是全行业价格比较优质的，所以稼动率还有提升空间，未来中高端订单增多将对利润有较好的贡献。

13、请问价值量比较高的是哪个模块，与传统高端机相比价格变化有多大？

答：折叠屏也是未来趋势，内部软板大致相比直板手机有 3-6 倍增长；主轴的软板要 150-200 元。现在折叠屏里面整体有可能达到 300 元。

14、请问主轴板的制作难度？

答：主要还是弯折的使用寿命，现在要求 40 万次弯折，材料也要选择高端材料，制作工艺难度也很大。之前主要由外资头部企业在做，现在内资在把这一块接过来。

15、请问国内对于折叠屏产能的布局是否充分？

答：折叠机屏幕软板能供应的只有少数几家。比如某机型主屏副屏加起来超过百元，而传统手机一般也就几十元的价值量。在折叠屏这么薄的空间中能做出来，还是需要很高的技术。

16、请问海外获卡的难度如何？

答：最难的时候是去年，市场供需极度失衡，价格也高涨；后续海外芯片受到政策影响较大，公司无法对未来政策进行评估，目前可以保证相关合法合规的芯片进行正常交付。

17、请问公司与燧原科技以及摩尔线程合作是怎样的？

	<p>答：公司在 2023 年分别与燧原科技、摩尔线程签订了战略合作协议，目前协议都在有效期内。具体合作内容参见公司披露的 2023-84 号、2023-85 号及 2023-52 号公告。与双方的合作如达到相关法规要求，公司将及时履行信息披露义务。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 11 月 10 日