

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： 202502

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	姜盼宇 中金基金； 何晓鸣 嘉实基金； 李辻 平安基金； 白家乐 交银施罗德； 董万江 同泰基金； 李玮 中银证券 刘青林 上海呈瑞投资； 王琼 国任财产保险 焦治 君弘投资； 冯喜建 博时基金 冯强 福州三鑫资产； 刘俊伟 北京星熹元私募 侯文生 西部利得基金； 李龙峰 招商证券资产管理 李伯语 民生证券； 刘欢宇 民生证券 桑轶 中信证券； 应豪 甬兴证券 陈芷婧 国盛证券； 魏企彬 亿能投资 罗建烽 晋江市至简资产； 杨臻 浙商资管； 丰琰投资 吴广 袁伟
时间	2025 年 8 月 22 日
地点	线上交流
上市公司接待人员姓名	李强、周江波、王坚

投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况介绍 2025年上半年公司整体经营结构在持续改善：FPC业务毛利率大幅提升，实现扭亏；AI业务持续高速增长，继续卡位布局关键节点。25H1公司实现营业收入34.94亿元，同比增长15.01%。实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润4,750.62万元，同比增长705.74%。归属于上市公司股东的净利润5,399.31万元，同比增长9.85%；若剔除股份支付的影响，公司实现归属于上市公司股东的净利润6,479.69万，同比增长31.83%。 分板块来看： 1、FPC 业务 公司FPC业务在连续亏损四个年度后，迎来关键的转折点。得益于公司在AI手机、AI PC、AI眼镜、AI服务器等实现的突破，单季度首次实现扭亏为盈，随着FPC板块工厂稼动率的持续提升和出货价格回归，已成为公司业绩重要的增长点。25H1 实现营业收入16.94亿元，同比增长11.57%，毛利率 7.82%（同比提升6.31个百分点）。单季度实现首次盈利的核心在于：外部受益于AI手机叠加国补政策带动国内手机市场的复苏，行业出清，集中度变高；内部在于公司凭借在技术水平、产品品质、交付能力及综合服务能力方面优势，获得国内头部手机品牌的一致认可，公司对终端客户的直供比例及中高端手机的相关市场份额进一步提升，同时高效承接了行业出清带来的市场份额。 2、AI算力业务 AI算力业务实现营业收入14.82亿元，同比增长33.85%，经营结构大幅改善。算力资源服务业务占比大幅提升，AI算力资源服务营业收入2.35亿元，同比增长3321.30%，毛利率
----------------------	--

情况良好，已占当前AI算力业务整体营业收入的15.86%，这部分业务有望为公司后续带来稳定的经营业绩。公司下一步规划的庆阳128亿元智算中心及绿色智能数字基础设施的建设，是前瞻卡位AI算力业务的关键战略节点，具有里程碑的意义。

二、问答环节

1、公司目前已经成为国内领域较为领先的算力公司，但今年以来海外市场非常繁荣，国内市场的繁荣度远不如海外，投资额差距也较大，请问公司对这一现象的看法？

答：首先，海外市场的繁荣主要受益于北美大厂对 AI 投资的热情，同时没有受限的芯片供应，人工智能就是未来的主线，在此情况下必然会有大量资金涌入；而国内并不是不重视投资，而是受安全、供应链等因素影响企业的投资；

其次，海外市场消费者有付费的习惯，所以我们可以看到海外主流的 AI 应用也出现了日活和付费率呈现上升的趋势，有部分企业已经实现盈利；在这一点上，国内市场目前并没有形成消费者付费的习惯，不管是互联网还是移动互联网时代，消费者都习惯了免费，只要开始收费，消费（用户）人群就急剧下降。这也是国内众多企业在没有看到非常确认收益的情况下，不敢大规模投入其中的原因之一。

再者，当前中国 AI 算力投资规模不足美国的十分之一，但也要看到国内对于算力促进 AI 发展的认知正在逐渐提高。虽然当前受供应链风险等影响，但我们也要看到国产替代在快速崛起。中国在对新技术、新方向应用的能力是全球领先的，类似 DeepSeek 掀起的 AI 浪潮，我们相信国内 AI 算力市场还处于起步阶段，未来发展空间巨大。

2、国内目前的需求在互联网大厂领域较多，公司也比较容易受益于大厂订单，请问公司目前互联网大厂的招标或资本开支节奏如何？

互联网大厂对算力的需求正加速增长，但资本开支未包含算力租赁部分，实际使用的算力规模远超可见的资本开支数据。英伟达对中国的销售绝大部分为互联网大厂及大型科技公司所使用。

针对国内大厂对外释放的机会，公司肯定是积极参与。作为国内最早一批布局 AI 算力业务的上市公司，公司具备先发的优势。我们可以看到上半年国内大厂的资本性开支是在波动了，但总体上我们可以看到大的趋势是在扩大支出，我们对于大厂以及各行各业对于未来 AI 算力的开支趋势是乐观判断的。

3、怎么看待 coreweave，业务模式有什么区别？

CoreWeave 业务模式：GPU 算力的“超级中间商”，专注于 GPU 算力租赁的垂直服务商，其 97%收入来自 AI 模型训练与推理托管。本质是通过深度绑定英伟达供应链，构建“低成本采购—高效运营—高价出租”的闭环。

公司 AI 业务的战略定位为：算力硬件及整体解决方案提供商。以客户需求为导向，公司已构建起国产算力芯片与 NVIDIA（英伟达）算力芯片资源的战略布局，能为客户提供多场景的算力服务。公司在 AI 算力产业初步形成了完整的商业闭环，拥有丰富的关键资源与软硬件能力，可为客户提供全方位服务。

公司具备全产业链能力及衍生收益。依托制造业背景，具备芯片来源、专利、板卡、整机组装、维修维保、售后拆

	解等全链条能力，可通过上述环节获取衍生收益；计划逐步建设 AIDC 中心，遵循 “积累业务 - 分步建设 - 建成即满载” 原则，同时将 AIDC 收益纳入业务体系，进一步提升收益率。 基于公司自身的经营战略会从以下几个方向进一步发力： （1）技术创新，加大研发投入。技术层面，加大 AI 软硬件解决方案研发，提升算力调度效率；上半年增加 AI 服务技术团队投入，搭建 AI infra 等层面的技术能力； （2）对客户的深度和广度加大拓展力度，与客户共同推动 AI 算力产业的发展； （3）商业模式创新，提升公司 AI 算力业务经营的内涵和外延。从“设备销售” 转向 “资源服务 + 技术服务”，注重结合国内市场需求，如国产芯片板卡制造与适配等。 4、算力目前的业务模式是什么样的？能否讲一个典型的订单例子，从拿卡、融资、组装、到租赁到收益分配？ 答：公司已构建起国产算力芯片与 NVIDIA（英伟达）算力芯片资源的战略布局，能为客户提供多场景的算力服务。公司在 AI 算力产业初步形成了完整的商业闭环，拥有丰富的关键资源与软硬件能力，可为客户提供全方位服务。 简单来说，客户有任何关于 AI 算力业务方面的需求，我们可以提供（国内或国外）芯片设备的制造组装/改装改配、销售、代采、组网、算力调度、组网调优、智算中心建设和售后运维、芯片维修等等。 以某头部客户算力租赁订单为例，所涉及的几个关键节
--	---

	点： （1）算力芯片：公司拥有国产算力芯片与 NVIDIA（英伟达）算力芯片资源； （2）生产制造/改装改配：拥有自己的天水和南充工厂，在芯片或模组基础上自行完成服务器组装，节约单台成本； （3）运营和维保：一般租期 3-5 年，回收期约 3-4 年，设备在 5 年后一般仍然可以使用，杠杆后 ROE 可达 30%以上。在服务过程中，还会收取一定的技术服务和售后维保费用。 5、算力租赁业务是否有持续性？有投资者比较担心算力并不像风电光伏那样有持续性，以及自身的盈利能力也比较低，公司怎么看待这一观点？ 答：风电光伏行业已较为成熟；而算力租赁核心驱动力来自 AI 大模型训练、推理需求的指数级增长（如 GPT-5 需千卡级集群），属于技术迭代刚性需求。IDC 预测，全球 AI 算力需求 2023-2026 年 CAGR 达 35%，远高于新能源装机增速。 算力租赁处于技术红利期，其需求增长受 AI 创新直接推动，当前中国 AI 算力投资规模不足美国的十分之一，未来发展空间巨大。短期看：受益大模型军备竞赛，头部企业毛利率维持 20%+。长期看：若 AGI 实现，算力将如电力般成为社会基础生产要素，租赁模式进阶为“智能电网”形态。未来如果能够绑定头部客户、具备运维优势的企业可持续获得相对高毛利率。
--	---

6、公司为什么选择庆阳做大规模投资，介绍一下 128 亿庆阳投资的背景和未来的投资节奏？

庆阳作为“东数西算”国家八大算力网络枢纽节点之一，享受能源指标单列、资金补助等政策倾斜。数字经济爆发式增长推动算力需求井喷，而庆阳市凭借得天独厚的风光资源和完善的绿电交易体系，正加速建设“西部绿电硅谷”，公司将深度借助庆阳的绿电优势，构建“能源+算力”双向赋能体系。

对 G 瓦级的超大型智算中心的需求日益迫切。庆阳市是国家“东数西算”八大枢纽之一，是公司算力业务发展和战略聚焦的核心区域，公司作为率先于庆阳布局国产算力、高性能算力双集群的领军企业，始终与甘肃省的发展同频共振。本次双方拟共同签署的协议(正同步申报“国家重大建设项目库”)，是公司着眼于 AI 算力业务长远发展，所做出的战略性规划布局。庆阳 2024 年底算力规模已达 5.7 万 P，计划 2025 年达 10 万 P，目标建成全国最大绿色算力生态基地。公司 128 亿投资项目分多期建设，总投资不少于 128 亿元，项目建成后可容纳高功率 20kW 机柜 2500 个以上，部署运营算力不少于 40,000PFlops；

项目总规划建设用地约 500 亩，总投资预计 128 亿元，拟分期阶段性建设。本项目由公司在甘肃庆阳市东数西算产业园独立建设，或联合公司生态合作伙伴新设合资项目公司的方式，实施本项目中的建设内容。从公司的层面来说，公司将获得政府的必要政策支持，以多种融资渠道来保证项目的顺利实施。

主要建设内容：

(1) 高性能算力服务器改制改配及保障基地：建设数字化智能车间，可满足国内外高性能服务器组装、GPU 适配及

	终身维保；研发生产高性能智算一体机，支持 AI 大模型训练与推理，适配 Deepseek 等全量模型； （2）高性能国产算力适配研究院：联合国内芯片、大模型研发企业，打造全国最大国产异构智算适配研究中心，推动国产芯片与主流 AI 框架的深度优化； （3）“东数西算”全国算力调度平台：构建跨区域算力网络，实现京津冀、长三角、粤港澳等地区算力需求与庆阳绿色算力的高效匹配； （4）全国一体化算力网络庆阳集群可信数据空间：共建可信数据基础设施，依托庆阳“数盾”安全体系，保障数据流通安全与隐私保护，促进开放应用场景，覆盖智慧城市、智慧医疗、智慧交通等领域，推动 AI 技术赋能实体经济，形成云服务生态，支撑庆阳千亿级数字经济产业链。 7、公司目前与燧原是以什么形式合作？ 早在 2023 年 4 月双方就建立战略合作伙伴关系，同年 10 月公司向燧原采购了大批芯片用于生产燧弘 AI 服务器，同时双方再次升华合作关系。 基于双方在庆阳智算项目落地，建立了战略互信与高效业务的协同，核心客户算力应用拓展以及在算力产业生态上取得的合作成果和突破，于 2025 年 5 月双方战略合作关系再升级，双方建立全方位、深层次、高水平的战略合作关系，共同打造面向未来的智能算力生态体系。 （1）依托公司在智能制造领域的全链能力布局——覆盖算力板卡、高端服务器、一体机制造与全生命周期运维服务，双方将进一步强化在算力硬件领域的资源互补与能力协同。燧原科技将持续与公司在算力产品上深入合作，加快双方供
--	--

	应链业务落地；公司则将以高品质、快交付的供应能力，助力燧原科技打造具备成本优势与竞争力的算力产品。 （2）燧原科技将与公司联合开展国产智算相关的技术攻关，为公司在算力解决方案、运维服务体系等方面提供全方位支持，构建软硬协同、研产一体的技术闭环。 （3）燧原科技将公司列为未来产品核心客户之一，按照战略升级合作协议向公司供应算力产品。公司依托其在算力卡集群部署、系统测试、板卡运维等方面的深厚经验，参与燧原未来新产品与解决方案的联合研发。双方将以技术深耕与市场导向为驱动，全面释放产品性能优势，提升国产算力市场的竞争力，实现共赢发展。 此外公司母公司参与了燧原的股权投资，未来公司与燧原科技将围绕算力硬件供应链协作、核心技术攻坚、市场拓展与生态共建这三大核心方向深化战略协同。 8、液冷产品介绍，客户开拓和后续经营展望？ 答：公司创新推出的分布式液冷边缘算力中心。具有如下特点：分布式部署：自由拼装+快速部署；边缘计算：毫秒级响应；满血性能：GPU 满载最高温度 62℃；能效革命：实测节电 20%+；多重防护：物理隔离+动态加密；轻运维：智能监控+远程维护。让算力真正成为可负担的生产力。 公司已完成新一代液冷技术产品矩阵的研发测试，包括冷板式液冷服务器、浸没式液冷 AIDC 一体机及浸没式算力 POD 三大核心产品。面对新一代智算服务器单 POD 功耗突破 100KW 的技术挑战，相较传统风冷方案节能 30%、减少 30%碳排放。 此外，公司的液冷漏液监测 FPC 应用方案顺利取得某头部 AI 算力服务器散热客户的订单，已经量产并出货，未来
--	---

双方将进一步达成深度战略合作。

9、未来的战略规划？业务领域如何拓展？

“融合柔性电子与绿色算力，打造 AI 软硬件创新解决方案，赋能智能世界”这是公司对于未来发展的愿景。DeepSeek 掀起的 AI 浪潮，为全球提供了“低成本、高效率、普惠性”的 AI 解决方案，正在“让 AI 成为所有人的工具”的目标落地。公司迎来了“所有硬件要结合 AI 重新做一遍”的历史机遇。极大利好公司 FPC 和 AI 算力业务发展，双轮驱动公司实现经营目标。

FPC 业务：公司的 FPC 应用方案在 AI 手机、AI PC、AI 眼镜、AI 服务器等实现突破。高柔性、高集成的 FPC 有望从“可选”变为机器人领域的“刚需”，公司在长期的客户服务过程中，对此亦沉淀了一定的技术储备和行业发展探索。未来，AI 驱动的智能硬件革新正加速 FPC 技术向高性能、多功能方向迭代，覆盖可穿戴设备、机器人、汽车、医疗、航天等多元场景，成为未来智能终端创新的核心支撑元件。

AI 算力业务：公司定位算力硬件及整体解决方案提供商。以客户需求为导向，公司已构建起国产算力芯片与 NVIDIA（英伟达）算力芯片资源的战略布局，能为客户提供多场景的算力服务。公司在 AI 算力产业初步形成了完整的商业闭环，拥有丰富的关键资源与软硬件能力，可为客户提供全方位服务。为此公司已经积累了大量成功的服务案例。这为公司后续业务的发展提供有力的支撑。

算力行业尚处于行业发展早期，IDC 预测全球 AI 算力需求未来 3-4 年增速达 35%，远超新能源行业同期；服务器使用年限超 5 年，5 年后仍可用于推理等场景，需求持续

	性强；算力将赋能千行百业，未来市场需求巨大。 公司长期的核心战略：做大做强 AI 生态链：以边缘算力为支撑，引进应用企业，将庆阳算力接入生态平台，支持行业 “AI+” 发展；推动出海：打通智算中心 - 联合创新平台 - 算力出海通道，依托海外算力布局，推动中国 AI 生态（含应用企业）向东盟、中亚、金砖国家等区域出海，形成 “中国算力全球应用生态”。 10、公司的存货有一定的上升，原因是什么？ 答：公司 AI 算力业务的增长，对应产品的采购上升。根据完整的销售周期，从采购到验收、调试、计收大概需要 4 个月。此外，软板业务的增长，备料及相关储备同步增加。整体属良性增长，存货增加与业务扩张匹配。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 8 月 22 日