

证券代码：002771

证券简称：真视通

北京真视通科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	华夏基金、长城基金、中信建投基金、新华基金、华商基金、华鑫证券、中再资产、玖金基金、嘉亿资产、富川投资、中港融鑫、佳锦浩投资
时间	2023年8月23日 16:00-17:00
参会方式	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长王国红先生，董事兼副总经理李春友先生，副总经理兼董事会秘书鞠岩女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董事长王国红先生向投资者介绍了公司基本情况、主营业务及未来发展战略。</p> <p>智算中心业务</p> <p>问 1:公司目前分别与汤姆猫和水发紫光签署了战略合作，之后会有怎样的算力布局？</p> <p>答:前期公司已经公告了与汤姆猫和水发紫光的相关战略合作。公司目前正在与汤姆猫、大模型公司和算力运营平台等洽谈如何进行深入合作。公司7月20日召开的董事会战略委员会已经明确，公司数据中心业务将升级为新一代智算中心和绿色节能数据中心，公司前期持续进行各方面的市场调研，目前正在积极筹划部署智算中心的建设。</p> <p>问 2:公司智算中心的运营模式、盈利模式、竞争优势是什么？</p> <p>答:公司的智算中心业务计划采用自建、代建、共建的模式，参与从设计到建设、运营、运维全生命周期的工作之中，形成综合性的盈利模式。</p> <p>目前公司在智算中心业务上有三大竞争优势:第一个优势是技术优势，公司与北京航空航天大学袁教授团队合作的泵驱两相液冷，与北京农业大学合作的余热回收技术，能够使 PUE 指</p>

标降到 1.2 以下，并降低碳排放指标；第二个优势是建设和运维优势，公司是较早的介入数据中心建设和运维的国内企业之一，我们在数据中心建设和运维方面技术相对成熟，管理经验也比较丰富，有利于持续提升智算中心的运营性能，同时也将降低运维成本；第三个优势是客户优势，公司已经扎根多媒体视讯和数据中心业务 20 多年，客户主要是央企和部委，包括中石油、中石化、电力、金融机构和海关等。公司对于智算中心的客户定位前期主要是以互联网巨头、三大运营商、大模型公司为主，后续随着算力市场的发展，央企和部委也将有算力需求，公司可以发挥这一优势进行布局。

问 3:公司在 GPU 上算力布局的规模？最快能实现多少 P 的算力供给？

答：从公司前期的调研结果来看，如果想要呈规模效应，至少 6000P 以上的算力布局才能达到较好的效果，首期建设以 1000-2000P 的算力群为宜。公司正在规划中。

问 4:建设智算中心所需要的 GPU 服务器的采购途径？是否有与英伟达合作的预期？与国内的 GPU 厂商是否有开展合作？

答:公司最近两三个月接触了多方采购途径，包括英伟达官方直接接触、服务器厂商和一些代理商。目前公司与英伟达在沟通洽谈，与国内的 GPU 厂商也在接触。

问 5:投身算力建设需要比较大的现金流，前期建设投资额是多少？公司考虑如何解决长期的资金问题？

答:算力中心属于重资产投资的模式，公司以往的业务都是轻资产模式，此次转型到重资产的投资模式，对资金的需求比较高。一个算力集群的前期投资大约 4-5 亿元，公司通过自有资金和自筹资金，以及和合作伙伴共建的模式可以解决资金问题。未来在价格和市场合适的时候，公司通过资本市场融资等方式解决后续的产业布局和规划。

问 6:算力租赁业务大概什么时候开始能形成营收？

答:智算中心的建设是公司原有数据中心业务的升级，公司在全力以赴推进业务进展，包括与厂商、大模型公司和算力运营平台等一直在沟通和交流，待芯片到位后次月即可形成营收。

新能源充电桩业务

问 1:充电模块里用碳化硅来替代传统的材料，它们的成本差异大概是什么情况？

答:目前国产充电桩采用的碳化硅芯片与硅基 MOS 芯片相比，每颗价差在 45 元至 55 元之间。以 20KW 模块高压部分为例，需用到 8 颗碳化硅芯片，以每颗芯片价差 50 元为例，每个充电桩模块价差为 400 元；以 160KW 碳化硅充电桩为例，需用到 8 个碳化硅模块，则价差为 3200 元左右。

问 2:国内的碳化硅功率器件在新能源充电桩的渗透率仅为 10%，还处于导入的阶段，无法享受规模效应。目前公司是否

	<p>有碳化硅充电模组的布局？</p> <p>答:目前，国产碳化硅芯片良率还不够高，这是我们面临的现实难题，碳化硅芯片主要还是依靠海外采购。另外,由于海外采购的碳化硅芯片大多被车企抢购，因此，在充电桩领域，除部分车企自建的部分快充站采用了碳化硅功率器件外，大部分充电桩运营商采用的仍然为硅基充电桩。目前公司的参股公司正在研发碳化硅模块。总体来说，碳化硅芯片在充电桩应用上还面临国产替代和供给短缺的问题，但这也反映出其市场前景广阔。我们将继续加大碳化硅模块的研发和应用投入。</p> <p>问 3:目前国内通合科技、盛弘股份、深圳森国科也纷纷入局碳化硅充电桩领域，开始研发生产，公司的产品相比有哪些优势？</p> <p>答:公司在碳化硅充电桩领域主要优势在于我们已经有成品投入使用并进行测试，苏州及长沙各有一个碳化硅充电桩站点在运营并进行测试，可以通过数据来优化调整模块的技术参数，使我们的产品更具优势。同时，公司的参股公司正在研发碳化硅模块，将对公司未来碳化硅模块的采购提供有力保障。</p> <p>问 4:公司是否在开发液冷柔性群充系统？公司所开发的液冷柔性群充系统有何特点？</p> <p>答:目前公司正在开发液冷柔性群充系统，其特点是：主机堆架构采用矩阵式结构，液冷充电终端可以调用最大功率为480kw；相比传统的分体式充电堆（多数以多个120kw终端合并组成），我们公司采用的方案是超快充、大功率，同时又兼顾了普通分体式充电堆的功率分配功能。</p> <p>问 5:公司充电桩板块未来有何布局？是否考虑拓展充电桩业务的多元化，比如充电桩运营方向？</p> <p>答：目前公司几种模式都在推进，一是作为充电桩的生产制造商向市场销售充电桩；二是建设、运营充电场站，其中包括与客户共建和公司自建，公司目前已在南京布局共建充电站，以及在苏州、湖州布局自建充电站。另外，公司也在规划与一些地方政府和大型产业集团的共建模式。</p> <p>问 6:公司是否考虑外销碳化硅充电模块？</p> <p>答:目前公司与中东和东南亚在谈项目合作，主要是以整体的碳化硅充电桩出口为主。碳化硅充电模块能否对外销售主要受当地应用需求的影响。</p> <p>问 7:充电桩业务对公司的营收有何影响？是否已取得江浙地区政策相应的订单？</p> <p>答:公司现有生产线的产能可以满足生产8万台交流充电桩和1万台直流充电桩的能力。2023年上半年业务处于起步阶段，对公司营收影响有限。另外，根据浙江省《行动方案》，到2025年累计建成充电桩230万个以上，乡村不少于90万个。公司和浙江的一些地方政府、城投和企业也在密切讨论，目前交流的比较深的企业有3-4家，如某大型车企控股的新能源网约车运营商，规划完善各地充电桩运营站点，公司很可能会参与其</p>
--	---

	中的设备供应。另外，公司最近也将参与湖州的投标。
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 8 月 23 日