证券代码：002463

证券简称：沪电股份

沪士电子股份有限公司 投资者活动记录表

编号：2025-0408-005

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 ☐ 电话会议 ☒ 其他： <u>网络会议</u>
参与单位名称 及人员姓名	财通证券、汇添富、信诚、睿远、富国、红土创新、信达澳亚、博时、融通、浦银、长安、东方红、永赢、国联、永赢、工银、泰康基金、国金基金、博道、天弘、华夏、泓德、东吴、诺德、中庚、华商、长盛、交银、华泰资产、华宝、南方吴春霖、方正富邦、和谐健康、申万菱信、财通资管、申万菱信、华夏、中金资管、财通基金、银华、嘉实、人保资产、平安养老、中信建投、农银汇理、百年、泰康资产、宝盈、信诚、工银瑞信、易方达、人保养老、民加、宏利、银华、平安基金、长江资管、博时、景顺、银华、海富通、国联安、中海、上海人寿、华安、瀚亚、兴银基金、太平基金、农银汇理、宏利、华泰柏瑞、长盛、中庚、德邦、汇泉、泰康资产、宏利、财通基金、恒越、中金资管、万家、鹏华、保银、兴银理财、工银理财、上海勤辰、Millenium、国联安、摩根 (本次会议由财通证券组织召开, 参会机构名单由财通证券提供, 公司并未逐一核实参会人员身份, 采取网络会议形式的参会者均未签署书面调研承诺函。但在交流活动中, 我公司严格遵守相关规定, 保证信息披露真实、准确、及时、公平, 没有发生未公开重大信息泄露等情况。)
时间	2025年4月8日 15:30-16:50
地点 (会议方式)	腾讯会议
公司接待 人员姓名	李明贵、钱元君

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>1、美国加税对 PCB 行业影响及供应格局问题，以及高复杂度高多层板全球供应格局。</p> <p>答：2024 年公司直接出口至美国的营业收入占比低于 5%，公司产品主要出口至东南亚地区，按照过往的行业惯例公司出口产品并不承担关税。目前 PCB 行业的主要产地集中在亚洲地区，均在贸易争端牵涉范围内，公司主要竞争对手中仅 TTM 在美国本土有部分产能。在美国本土扩充 PCB 产能的难度极大，公司也没观测到有同行面向公司产品的主要应用领域在美国本土积极扩充产能的计划。AI 驱动的服务器、数据存储和高速网络基础设施需求增长以及新兴应用领域的拓展为行业带来发展机遇，市场上相关高阶产品的产能供应并不充裕，公司近两年已加大对关键制程和瓶颈制程的投资力度，预计 2025 年下半年产能将得到有效改善。公司近两年的资本开支，相信大家从现金流量，在建工程等财务数据里也可以情绪的看到。公司近期也规划投资设立全资污水处理子公司，以更好地满足环保要求及公司未来生产运营需求。</p> <p>另外刚刚有投资者提到的，其实作为电子元器件厂商，交付地点随组装产业链调整，我们不太方便去讲墨西哥及东南亚组装厂产能迁移情况，这个大家去问相关组装企业可能会更清楚一点。</p> <p>2、美国加税对泰国工厂的规划是否有影响。</p> <p>答：关税的问题前面已经讲过，不再赘述。除非极端情况下，关税问题导致 AI 驱动的服务器、数据存储和高速网络基础设施需求大幅衰退，公司仍会按照原有计划进行。公司目前并没有观测到相关的迹象，公司看好特定应用领域中长期的结构性需求，从中长期来看，人工智能、高速网络、汽车电子（EV 和 ADAS）、具有先进人工智能功能的便携式智能消费电子设备等预期将催生增量需求，是 PCB 市场最重要的增长驱动力，促使产业向高附加值领域跃迁，呈现结构性增长。这在公司 2024 年度报告中也有相应的阐述。泰国工厂也会逐步验证中高端产品的生产能力，为逐步提高产品梯次打好基础，为未来的市场竞争做好准备。</p> <p>3、800G 交换机市场情况。</p> <p>答：这个在我们 24 年报中也多次提及，2024 年下半年，高速网络的交换机及其配套路由相关 PCB 产品是公司增长最快的细分领域，环比增长超 90%。AI 的快速发展也驱动数据中心交换机市场的深刻变革。传统上，数据中心交换机支出主要用于连接通用服务器的前端网络，然而人工智能与高性能计算集群</p>
---------------------------	---

	<p>的连接需要一个数据中心规模的架构，即人工智能后端网络，同时前端网络也需要额外的容量来支持后端部署，调研机构 Dell'Oro Group 近期发布的报告预测，以太网数据中心交换机销售在未来五年（2025-2029 年）或超 1,800 亿美元。刚刚也有投资者提到竞争对手情况，实际上在高阶产品领域，竞争格局是相对稳定的。我们的主要竞争对手依旧是那些长期以来的“老面孔”，在我们聚焦的特定细分领域，公司肯定会持续发力，但我们也不会奢望把这个市场全做了。</p> <p>4、在复杂的外部环境下，公司整体的经营策略。</p> <p>答：不同的公司经营策略多有所差异，公司只是选择适合自身情况的差异化策略，并付诸于持续一贯的行动。市场上经常有这样的偏差或者习惯，把一个公司和一个公司进行过度关联。其实在不同的应用领域，市场的具体情况千差万别的，在公司产品主要面向的应用领域，公司始终坚持面向整体市场的主要头部客户群体开展业务，大家去看我们定期报告中披露的前五大客户，在 24 年收入同比实现不错成长的同时，公司还是努力保持行业头部客户的均衡，公司向来注重中长期的可持续利益，而非仅仅局限于眼前的短期利益。公司深知只有着眼长远，动态适配市场中长期的需求结构，保持客户均衡，才能在不断变化的市场环境中稳健发展，实现可持续增长。公司需要准确把握未来的产品与技术方向，在超高密度集成、超高速信号传输等方面持续加大技术和创新方面的资源投入，通过技术创新、均衡的多元化客户结构、供应链韧性及区域布局，在复杂的市场环境中保持韧性和竞争优势，在不确定中锚定确定性。</p> <p>说句实在话，我也不确定这场会议是否有意义。无论是机构投资者，还是个人投资者，大家往往会基于自身想法来决定行动。而这一想法的形成，一方面可能源于对客观事实的判断，另一方面也有可能是受恐慌情绪或其他各类因素的影响。PCB 也不是什么神秘行业，我们公司的运营策略向来也十分透明。所以多数时候，公司本身讲什么，可能并没有那么重要。相较而言，以后有机会我更想去了解大家的想法和看法，或许一年、两年后我们来回顾一下，再去对照当下的想法和看法可能会是一件非常有意思的事，谢谢大家！</p>
附件清单	无
日期	2025 年 4 月 8 日