

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：2025-0425-008

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：网络会议
参与单位名称 及人员姓名	国泰证券、三商美邦、禾发资本、富邦投信、元大投信、台湾人寿保险、野村证券、悦达投资、丰川投资、安联投信（本次会议由中国台湾地区国泰证券组织召开，参会机构名单由其提供，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25日 15:00-16:00
会议方式	网络会议
公司接待 人员姓名	钱元君
投资者关系活动 主要内容介绍	1、2025年第一季度经营情况介绍 公司2025年第一季度报告已经发布，受益于高速运算服务器、人工智能等新兴计算场景对印制电路板的结构性需求，同比还是实现了不错的成长。此外，2025年第一季度公司认列的股票期权激励费用同比增加约6,000万；汇兑收益同比减少约4,900万；泰国子公司一季度亏损约5,100万。 2、公司企业通讯市场板收入结构 答：2025年第一季度的数据具体没统计。2024年应用于AI驱动的服务器、数据存储和高速网络基础设施等领域的企业通讯市场板实现营业收入约100.93亿元，其中AI服务器和HPC相关PCB产品约占29.48%；高速网络的交换机及其配套路由相关PCB产品约占38.56%；其余主要是通用服务器、无线基础设施这些。

	3、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。 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。2025 年第一季度财报现金流量表中购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金约 6.58 亿。 4、美国加税对泰国工厂的规划是否有影响。 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。 公司正在全员攻坚，推动沪士泰国生产基地从试生产到量产，并尽快达到预期的生产效率和产品质量，形成规模化量产能力，争取在 2025 年第二季度全面加速开启客户认证与产品导入工作，逐步释放产能，并进一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。同时借助精细化成本管控手段，以有效控制初期成本；搭建全方位风险预警与应对机制以应对海外工厂建设运营风险，夯稳实现经营性盈利目标的桩基。
--	---

	5、800G 交换机市场情况。 答：这个在我们 2024 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。目前来看 800G 交换机市场需求还是不错的。 6、在复杂的外部环境下，公司整体的经营策略。 答：市场很多时候喜欢打标签，有些公司喜欢被打标签，有些公司不喜欢被打标签，有些公司不应该被打标签。其实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去践行。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或者一个具体产品进行过度关联。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 2023 年、2024 年定期报告中披露的前五大客户，在 2024 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。
附件清单	无
日期	2025 年 4 月 25 日