

证券代码：300735

证券简称：光弘科技

惠州光弘科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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 投资者网上集体接待日
参与单位名称及人员姓名	通过全景网参与 2026 广东辖区上市公司投资者关系管理月活动投资者集体接待日的投资者
时间	2026 年 9 月 15 日（周二）15:30-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	董事长：唐建兴先生 副总经理、财务总监：邱乐群女士 董事会秘书：徐宇晟先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、活动具体内容： 公司于 2026 年 9 月 15 日下午 15:30-17:00 在全景网“投资者关系互动平台”（http://ir.p5w.net）参加了“向新提质重回报——2026 广东上市公司投资者集体接待日暨半年报业绩说明会”活动。公司董事长、总经理：唐建兴先生，副总经理、财务总监：邱乐群女士，董事会秘书：徐宇晟先生出席了本次会议。本次活动采用网络远程方式举行，与投资者就其普遍关注的问题进行充分沟通，交流方式以文字问答方式进行。 二、提问及回复： 1、贵司的手机业务到底有没有技术含量？如果有具体体现在哪些方面！贵司算力液冷等算力制造目前产能如何？公司增收不增利的情况什么时候能改善 答：尊敬的投资者，您好！智能手机发展至今，其精密度、集

成度不断提升。巴掌大小的机身内，汇集了各类复杂的功能组件。公司是全球最大的智能手机制造商之一，从事智能手机制造业务十数年来，紧跟前沿技术的发展，在表面贴装、整机组装、功能测试等环节积累了大量的经验和先进的技术，已成为诸多头部手机品牌商、方案商值得信赖的合作伙伴。近年来，公司开始涉足算力制造领域，产品涉及各类算力服务器板卡、冷却组件、数据中心交换机、服务器专用电源、高速连接组件等。随着算力业务需求的不断增长，公司已为相关业务预留了充足的产能，并有进一步扩产的规划。我们期待，在夯实传统消费电子业务的同时，随着算力业务的发展，公司的盈利能力可以更上一个台阶。感谢您的关注，谢谢！

2、请问光弘科技一直提到的液冷服务器，1、目前是否已经通过了客户的验证？2、目前是否已经收到了客户的订单，订单量大不大？3、目前来看，量产是什么时候？4、量产车间在深圳还是惠州？

答：尊敬的投资者，您好！公司液冷服务器相关业务已进入生产阶段，根据项目推进计划，即将于四季度实现批量制造，公司在惠州大亚湾和深圳坪山基地都规划了专用场地、产线。于此同时，我们也正评估进一步拓展生产场地的可能，以保障客户后续不断增长的需求。感谢您的关注，谢谢！

3、华为已经发布的阔直板、阔折叠和即将发布的 mate90 系列新机，贵司是否参与了代工，目前代工技术有哪些提升、创新和突破。

答：尊敬的投资者，您好！公司是全球最大的智能手机制造商之一，为诸多品牌商、方案商提供各类不同形态的畅销机种的制造服务。因与客户保密协议所限，涉及具体品牌、型号、规格等的信息，请参考公开资料或向品牌方咨询。感谢您的关注，谢谢！

4、请问唐建兴董事长，近年来全球 AI 基础建设如火如荼，各类电子产品市场需求暴增，作为全球领先的电子制造企业，在此期间耗时近两年，通过低价增发收购了一家盈利并不好的汽车电子代工厂 AC 公司，可以说完全错过了这波 AI 建设红利，这算不算是战略上的失误？

答：尊敬的投资者，您好！对 AC 公司的收购，是公司全球化进程中重要的一环，使公司初步健全了亚欧美非全球化的制造供应能力，以应对不断兴起的国际贸易壁垒，为客户提供本地化的服务。自去年 5 月并表以来到今年 6 月，AC 公司累积为上市公司贡献营业收入超过 40 亿元，净利润约 4500 万元，充分体现了其价值，并为公司带来了诸多业务的协同。与此同时，公司在 AI 算力领域不断探索，业务已涉及各类算力服务器板卡、冷却组件、数据中心交换机、服务器专用电源、高速连接组件等。随着算力行业需求持续提升，算力业务有望成为公司未来增长的重要助力。为此，我们将不断加大对相关领域的投入。感谢您的关注，谢谢！

5、请问公司在坪山的光弘智造园大概已经招到多少员工，关于算力卡和液冷服务器相关的业务进行到哪一步了？

答：尊敬的投资者，您好！目前公司深圳坪山智造园拥有在职员工近 3000 人。公司坪山基地主要从事各类智能手机、算力服务器相关产品的制造。液冷服务器相关业务，即将在四季度进入批量生产，我们会持续招聘人手，扩大坪山基地的生产规模，以满足客户需求。感谢您的关注，谢谢！

6、公司半年报提到液冷服务器算力板卡已获国内大客户订单，预计下半年大批量生产。能否进一步披露：1）该业务当前的客户拓展进展，是否已从单一大客户向更多互联网/通信大厂延伸？2）液冷板、算力单元等产品的毛利率水平，相较传统网络通讯业务有何提升？3）墨西哥、越南基地在 AI 算力产业链中的角色和增长潜力？

	答：尊敬的投资者，您好！公司算力服务器相关业务并不局限于单一客户，已涉及诸多国内服务器品牌商、方案商，公司正积极拓展更多的客户，力争在 AI 算力的大潮中占据更好的位置。影响毛利率的因素有许多，包括业务模式、业务规模、产品特性等，较难直接比较。但通常而言，算力服务器相关业务相比传统的网络通讯业务会有更高的毛利率水平，具体请以后续披露的财务数据为准。当今国际贸易局势饱受各国政治、经济壁垒影响。公司墨西哥、越南等海外基地以其独特的地缘优势，正为海外客户提供各类算力服务器、数据中心组件的制造服务。未来，依托中国企业以海外基地为前哨站，为欧美客户提供各类电子产品的制造服务会成为贸易壁垒下的最优解。感谢您的关注，谢谢！ 7、公司汽车电子业务上半年收入占比已达 40%，毛利率同比提升 2.76 个百分点。请问：1：AC 公司整合半年后，在客户拓展（如雷诺、施耐德之外的新客户）和利润率改善方面有何具体进展？2：汽车电子业务全年毛利率是否有继续向 12%以上提升的空间？ 答：尊敬的投资者，您好！收购 AC 公司以来，光弘和 AC 公司在客户拓展方面取得了双向的成效，陆续导入 TE、Astronics、BSH、Watt&well、Sanhua、Casco 等国内外优质客户。除了更多的客户订单资源，公司也正不断为 AC 公司赋能，包括并不限于各类设备、原材料的“国产替代”、业务/工程/技术人员的交流、自主开发的软硬件管理系统等。不仅提升了 AC 公司的盈利能力，上市公司本身也在协同中受益匪浅。随着汽车电子业务规模体量的扩大和效率的提升，我们力争进一步提升相关业务的毛利水平。感谢您的关注，谢谢！
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 9 月 15 日