

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： 202501

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）
-----------	---

	长 68.91%；归属于上市公司股东的净利润从 2023 年的亏损 4.36 亿元转为盈利 5,681.57 万元，增长 113.05%。经营活动产生的现金流量净额同比增长 41.90%，达到 2.03 亿元，加权平均净资产收益率从 2023 年的-28.91% 提升至 2024 年的 4.60%，增长 33.51 个百分点，以上数据皆表明公司的主营业务在产生现金方面的能力增强，经营质量提升，公司的资产利用效率显著提高。 分业务板块来看：2024 年公司传统主业（即 FPC 与背光模组合计）收入 38.00 亿元，同比增长 12.60%，一方面得益于公司围绕 FPC 业务推进内部改革，产能优化及成本管控，剥离非核心资产，合并新能源子公司，提升运营效率，推动 FPC 业务向中高端市场转型。另一方面，公司聚焦 AI 手机与 AIPC 市场风口，依托技术、品质和交付优势深度绑定头部手机品牌，高毛利产品占比持续提升，业务结构显著优化。公司坚持大客户发展战略，通过显示模组等厂商向 H 公司、OPPO、VIVO、小米、传音、荣耀等国内外知名智能手机制造商供货，得到了终端品牌的一致认可。2025 年 Q1 传统主业实现营业收入 8.6 亿元，与上年同期基本持平，毛利率 7%，较上年同期提升 5.98 个百分点，较上年同期大幅减少亏损。2025 年 3 月单月已实现盈利，公司管理层坚定把握好 FPC 市场向好的趋势，坚守公司核心的市场战略定位与定力。 算力方面：2024 年公司算力业务收入 19.88 亿元，同比增长 5,303.30%，2024 年公司主要以算力服务器销售为主，同时算力资源服务以及相关综合技术服务业务已获取一定规模的订单。2025 年 Q1 公司实现算力业务收入 7.2 亿元，环比去年四季度有所提升。毛利率环比下降 1.62 个百分点，主要系 AI 业务的收入结构发生变
--	--

	化，24 年 Q1 以 AI 服务器销售取得的收入为主，当时的时点处于服务器卖方市场，价格阶段性大幅上涨，因此公司在 24 年 Q1 能够获得较高的毛利率。从 24 年 Q1 至 2025 年 Q1 以来，整体行业由供给小于需求逐渐回归到供求平衡，由此 AI 服务器销售的毛利率呈现动态波动下降的趋势。后续公司将深化算力生态系统的合作，全方位、多角度地为大模型训练，自动驾驶，智能制造、金融、医疗、生物制药、智慧城市等多个领域提供领先的 AI 解决方案。 公司是最早一批提出“绿色算力”的企业，作为“东数西算”国家战略的坚定践行者，公司未来几年将持续在庆阳国家枢纽节点及东部人工智能发达地区等地建设多元异构绿色算力产业。公司通过收购安联通和战略合作燧原科技完成英伟达与国产算力芯片资源的双线布局，与燧原科技深度合作推进国产算力板卡和服务器研发，同步满足客户对 NVIDIA 芯片的刚性需求，有序引导客户使用国产芯片，实现自主可控和国产替代，夯实多元异构算力底座。 二、问答环节 1. 请问领导软板行业 2025Q1 大幅减亏，请介绍下软板详细情况以及对后续软板行业的评价？ 答：公司管理团队对软板业务的未来发展充满信心。软板是公司坚守 22 年的传统主业，大家也看到了，在过去 4 年当中软板经历了极度内卷，整个行业产能严重过剩，这几年进入激烈竞争阶段。所以公司在过去几年出现了比较大的亏损，但是公司在大幅亏损的背景之下，进行了以下战略上的坚守： 第一个是坚持研发，投入大量的财力、精力做新技
--	--

	术的研发。对未来智能终端可能用到的软板技术都做了足够的技术储备，产品线丰富，布局前瞻性强，这一点获得了客户的高度认可； 第二是对品质的坚守，弘信电子这几年品质表现持续攀升，始终保持行业最佳水平，并且保持极强的稳定性，有效保障了对终端客户的高品质诉求，这一点也得到客户非常大的认可； 第三是在我们的产能方面，维持着比较高的有效产能，交付能力值得信赖。在这种背景之下，随着行业的出清，很多友商逐步退出市场，使得行业供求关系发生了比较大的变化。公司作为行业龙头，借助高价值战略，稳步提升高端市场份额，经营结构持续改善； 第四是在 AI 浪潮中，生成式 AI 的发展也让所有智能硬件必须结合 AI 重新做一遍，单机用量增长和换机潮都给公司带来很多业务机会，FPC 最大的机会也是来自于 AI 新产品放量。比如 AI 手机折叠机和可穿戴设备，AIPC，AI 服务器等，目前 AI 手机端侧芯片和大模型在不断适配，对软板的需求也在逐步提升。 公司软板业务在 2025 年的一季度呈现大幅减亏，毛利率提升至 7%左右，2025 年 3 月份公司软板业务出现了非常强劲的增长势头，这是多年来未见的好情况，同时价格比往年有明显上升。在 AI 产业蓬勃发展，新型智能终端层出不穷的大背景下，我们非常看好软板业务的持续盈利能力，并将坚定不移地把软板业务做得更好。此外补充一点，若剔除去年处置子公司轻电光电对营收的影响，公司软板业务营收保持稳中有升。 2. 公司一直说软板赋能新一代 AI 硬件的性能跃迁与形态变革产业链调研，经过产业调研发现在 AI 眼镜
--	---

和 AI 服务器里面都有些变化，想请分别介绍下，公司软板在 AI 眼镜和在海外头部公司的 AI 服务器的细节进展？

答：在这里举例一些情况，供各位投资者参考：公司目前有几款新产品，其中主要的有 AIPC。AIPC 需要多层软板，得益于新订单的驱动，江西厂的多层板，软硬板订单和算力硬件订单都有明显增长，尤其是 AI PC 订单。

AI 眼镜，由于要在较小的镜框里植入柔性电路板功能，难度非常大。凭借我们在研发方面的积累，我们已经取得了客户的订单。

AI 服务器领域，公司产品的应用有足够的技术积累和产品解决方案，我们重点针对液冷服务器的漏液监测，提供了一套创新解决方案，该方案获得了国际头部公司的认可并出货。

3. 算力方面根据定期报告测算 2024Q4 确认 5.25 亿营收，2025Q1 算力确认营收 7.16 亿，环比上升，在此恭喜公司。请领导介绍下算力业务以及最新进展？为什么算力业务净利润有所下滑？以及最近有传言说算力数据体内体外事宜，请问公司领导讲解下具体情况？

答：首先，关于收入下降的问题，公司在 2023 年开展了算力业务，未达到会计收入确认的要求，在 2023 年并未体现相关收入，而是在 2024 年 Q1 体现。这使得 2025 年一季度和 2024 年一季度的数据不可比；

其次，2025 年 Q1，公司的算力业务结构发生了变化，由单一的服务器设备销售延伸至算力资源和算力技术服务，后两者的占比在不断提升；2025 年 Q1 安联通的收入是并表的，2024 年 Q1 当时并不是公司的子公司。

	安联通的收入包括了销售（分销）收入，这部分毛利及净利润本身并不高，这也影响了当前算力业务的业绩贡献情况； 此外，导致我们第一季度利润同比下降的另一个原因是，公司 2024 年 9 月份实施的股权激励，2025 年 Q1 涉及约 700 多万元的股权激励费用，这也拉低了利润率。算力资源服务需要提前购买服务器，产生大量融资成本和管理费用，但是收入会在未来 4-6 个月开始体现，这部分成本对一季度影响也不小。 4. 请简单介绍下算力现金流业务模式以及回款周期情况？ 答：我们的算力业务主要包括以下三类： 第一类是服务器销售业务。通常情况下，我们会为客户设置一定的付款期限。在销售交货完成后，一般会在 3 到 6 个月内完成全部款项的收取。因此，在现金流方面，可能会存在一定的时间差； 第二类是算力资源服务业务。该业务需要先采购设备并组网，进行测试后才能最终收费，整个流程大约有 4-5 个月的周期。在前期，会产生较大的利息成本和管理费用支出； 第三类是算力运维服务业务。运维服务主要是为客户提供的日常维护服务，目前基本是按月结算，收款周期相对较短。 综合来看，理论上我们在这三类业务中需要垫付较多资金，从垫付资金到收费的周期大概在 4 个月到半年之间。 5. 请问公司目前算力内部收益率如何？折旧摊销
--	--

	的年限？ 答：我们设备折旧摊销年限通常设定为 5 年。目前，行业内也有部分企业采用更长的年限，但比我们更短的情况则几乎没有，也有一些企业会根据合作情况适当延长年限。 利润率水平大致可分为三类： 第一类是纯粹的服务器销售业务，利润率高低与品牌有关，也买卖时点的供需关系有关； 第二类是算力资源服务业务，利润率大约在 15%到 20%之间； 第三类是算力运维服务，利润率相对较高，利润率在 20%以上，这部分服务成本支出主要涉及人工成本的投入。 6. 请问下最近特朗普关税政策对于公司业务影响，软板和算力都会受到影响吗？多谢领导。 答：首先是软板业务影响情况：目前，公司的软板业务并未受到美国关税政策的影响，反而处于有史以来的最佳状态。公司 95%以上的业务来自国内市场，而国内目前正通过刺激消费、家电补贴等政策推动市场发展，这使得我们的软板业务在高稼动率的运转。 此外，随着苹果手机价格可能因关税等因素上涨，消费者可能会更多地选择国产手机，这将为我们的软板业务带来更多机会。同时，国内 AI 相关终端硬件的陆续推出，也为软板业务提供了新的增长点。因此，从整体市场环境来看，软板业务的景气度处于近年来的历史高位。 其次，算力业务情况相关影响：近期 H20 禁售政策的出台对市场产生了短期和长期的影响。短期内，公司
--	--

	也有所准备，公司能够满足短期的市场需求。然而，从长期来看，禁售政策可能导致市场对 H20 的供应减少，未来是否会有新的可售产品出现仍不确定，这可能对使用英伟达 AI 服务器的业务产生一定影响。不过，从另一个角度来看，禁售政策对国产芯片而言是一个巨大的利好消息。近年来，国产芯片取得了显著进步，部分芯片性能已接近 H20 水平。因此，禁售政策为国产芯片和服务器提供了填补市场空白的重大机遇。公司有机会为客户提供国产化、自主可控的芯片全套解决方案。 综合来看，尽管 H20 禁售可能会对部分业务产生一定影响，但国产芯片的崛起和市场机遇将为公司带来新的增长点。国产芯片的利润率通常高于进口芯片，这将有助于提升公司的整体盈利能力。 7. 请问算力卡的集群情况？ 国内有国产卡集群需求吗？请简单介绍下燧原的合作？如何解读万卡集群？公司目前是自持还是以什么方式？？ 答：目前，政策对国产卡的支持力度较大，许多地方在建设数据中心时都规定了国产卡的使用比例。然而，面临的挑战在于高性能、优越的国产卡能否实现足量供应。这一问题成为当前行业发展的重要瓶颈。 从目前获得的信息来看，燧原芯片的供应情况较为乐观，其高性能芯片有望实现大量供应。一旦这部分芯片投入市场，预计将对国产卡的整体销售产生显著的促进作用，推动国产卡市场进一步发展。 我们与燧原的合作自公司成立之初就一直备受重视，是战略级别最高的合作项目。2023 年，我们在庆阳建设了一个万卡集群，这是与合作伙伴共同完成的项目，由我们提供设备，合作伙伴持有并运营。
--	---

	我们与燧原的战略合作不仅限于万卡集群项目，还涉及算力板卡的生产制造以及服务器的生产制造，形成了全方位的合作关系。这不仅包括算力资源服务和服务器持有业务，还涵盖了生产制造方面的合作，为公司未来的发展奠定了坚实的基础。 8. 安联通在海外卡的组网能力可以平移到燧原等国产芯片吗？ 领导如何看待未来的算力发展？ 答：公司与生态合作伙伴一起提供的整体解决方案可以赋能千行百业。公司的团队有 10 多年积累的技术和服务能力，可以很好的为客户提供算力网络组建、算力调度与运营管理，到维保服务等服务。 未来，我们有信心能够为国产卡，尤其是燧原卡的万卡集群组网，提供有益的经验支持。除了提供主网服务外，我们还推出了一项特色服务——GPU 的保修与维修业务，我们能够为头部客户提供更全面、更综合的服务体验，满足客户在设备维护和保障方面的多样化需求。这不仅提升了客户满意度，也进一步巩固了我们在市场中的竞争力。 9. 算力需要相对较大体量的资金，请问公司在授信或者融资方面新进展介绍？ 答：目前，公司在授信方面进展顺利，成功构建了多元化的融资渠道。公司高度重视打造大规模的现金储备能力，以支撑算力业务，特别是算力资源服务的资金需求。同时，公司积极推动与国企和上市公司合作，例如与上市公司合作，由对方购买设备，公司再将资源整合后提供给下游客户；此外，公司还与国企开展合作，共同探索新的业务模式。在资金筹措方面，公司采取了
--	---

	多种措施，确保资金的稳定供应，包括获得综合授信额度以及积极推进定向增发，这将增厚公司资本金，降低资产负债率，提升公司融资能力，目前正有序推进。 综合来看，公司资金能力相对较强，负债率有望得到一定比例的下降，融资能力将进一步提升，为业务发展提供坚实基础。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 16 日