

立讯精密董秘云溪：

好，我是立讯董秘云溪。周一晚上我们发布了二零二六年的半年度报告，同时也给出了前三季的业绩预估，在此特邀请公司管理层与线上的投资人做进一步的沟通和说明。非常感谢大家参加本次说明会，会议预计时长一个半小时。公司与会领导分别有董事长王来春女士，财务总监吴天送先生，会计中心负责人陈蔚航先生，集团首席运营官李斌先生，通讯业务负责人熊腾芳先生，汽车业务智驾系统负责人熊冯坚先生，证券事务代表陈蔚航先生。目前所有参会者均处于静音状态，按照惯例，我还要跟大家重申本次会议声明。

立讯精密董事长：

各位投资人，各位朋友，大家，差点说大家晚上好，大家中午好。感谢大家在百忙之中参加立讯精密二零二六年半年度业绩的说明会。在这里我代表公司董事会和全体员工，向长期以来信任和支持立讯的各位股东、各位朋友致以最诚挚的感谢。过去这半年，全球经济环境依然还是复杂多变。大家都知道地缘政治的博弈还在持续，产业链重构向纵深推进，AI 技术革命以前所未有的速度重塑各行各业。特别对我们制造业影响比较大的是汇率和大宗商品的波动，也给我们经营带来了不小的压力。

但是我还是想告诉大家。立讯一切安好。而且回顾这半年的工作，我自己还是比较开心，甚至是有些兴奋的。为什么这么说？因为我认为一家真正优秀的企业从来不是在市场好的时候跟着好，而是在市场充满挑战的时候，依然能够保持韧性，穿越这个周期。立讯上市 15 年来，市场可以查到的 18 年来的，有 18 个年度的财报，都印证了我上面讲的这一点。今年这上半年也是不例外的。先向大家汇报一下上半年的核心经营数据，我想大家都在我们公告的资料里面也看到了。

2026 年上半年，公司实现营收，营业收入 1745 亿，同比增长 40.16%，实现归属于上市公司股东的净利润是 78.43 亿，同比增长 18.04%。同时，公司预计在 2026 年前三季度实现归母净利润 132.46 亿至 143.98 亿，同比增长 15%到 25%。有投资人会经常问说，你营收增长了 40%，为什么利润只增长 18%？我想在这里坦诚地和大家说一下。就像我们这个半年报有大概写到了一样，第一个因素当然是汇率。上半年我们光看这个外币资产负债的这个敞口影响，公司产生了大概 19.86 亿元的这个汇率损失。

这是一个非现金、非经营性的账面影响，实实在在地压低了我们的当期利润。如果剔除汇率异常波动这个因素，公司的利润会增，我们的增速会更加亮眼。但我很开心的是，通过我们这个套期保值、综合理财工具等多种方式积极应对，在显著的这个汇率波动影响下，我们仍然实现了符合预期的增长。我认为这是行业中，在我们同行业中都是非常异常优秀的表现。我们又一次经受住了市场的压力考验。第二个原因是前置的投入。面对 AI 算力、AI 硬件创新以及汽车智能化带来的历史性的机遇，我们主动地加大了研发和全球化产能的前置投入。

公司过半的研发投入，都是为了即将落地的业务做前瞻性的技术储备。在地缘政治博弈加剧、产业链重构加速的背景下，我们持续加大全球产能和熟地熟地化交互能力的建设投入。上半年，公司制造版图已经覆盖了全球五大洲、二十九个国家、一百零五个生产基地。越南等海外产区的厂房建设和二次配工程持续在推进，莱尼全球产能网络的整合与赋能也在同步落地。从中长期看，我们这个构建我们这种建设构建的立性不可替代的前沿产品方案能力和全球化交互的壁垒，也为我们未来持续增长建奠定了坚实的基础。

我特别想强调的是，这些都不是管理出了什么问题，而是我们在主动的拥抱新的机遇，主动的构建穿越周期的能力。面对算力与 AI 端侧带来了产品变革与商业机会，我们果断地加大了投入的力度。虽然短期面临一些挑战，但这些前置的投入必将为我们将来的发展带来更高的回报。待会，我们有三位这个核心的业务，我们几位干部对三大核心业务板块情况做一些详细规划和展望的说明。消费电子依然是公司的压舱石，上半年我们在深化核心客户合作的同时，持续强化精密组件、模组以及系统级产品的设计制造能力。

这里我想特别提到两个能力的这个跃升。第一个是我们全球产能布局，可以负责任的说，无论是消费电子、通信产业还是汽车产业，没有一家企业能像立讯这样在全球布局上面如此完整。这精准的切合了当前，以及未来客户对全球化以及属地化交付的迫切需求。第二是垂直整合的能力，我们通过整合 ODM 业务以及研发团队，快速的补强了我们整机产品开发的设计与底层研发的能力，实现了从原始设计、底层工艺制程开发到全生命周期量产以及品控的无缝衔接。

这是 AI 创新硬件发展时代尤为重要的一环。关于大客户，我们整体经营稳健，对供应链及市场的影响偏中性，甚至是正面的。同时，公司在非大客户领域的业务增长表现也是非常好。回顾 2022 年。跟投资人交流时，我们定下了一个到 2032 年的十年目标。结合当前产品线的进展，我们预计到 2032 年可实现的成果，将至少达到单次，就是 2022 年跟大家交流时定下的目标的两倍甚至三倍。这也是我们非大客户这个业务非常健康的超预期的这个发挥。通信及数据中心业务是当前市场最关注的板块，也是我们前瞻布局正在加速兑现的板块。

上半年通信及数据中心业务实现营收 166.166 亿，同比增涨约 50%。面对全球数字化进程以及 AI 算力需求的爆发，我们在铜连接、光连接、散热解决方案以及电源产品四大核心领域持续加大投入。在 AI 算力板块，当外界在讨论为什么是我们、凭什么立足时，我们内部已经完成了对行业门槛未来痛点所需要支持要素的详尽梳理，我们有能力在当前的业务版图上。复现当初我们在消费电子领域取得的成绩。这里我要简要的说明一下，我们为什么在 AI 光电产品这么有信心。

第一点，我们具备了系统架构的定义能力。我们从系统出发，回到系统的芯片，在芯片概念的阶段，我们就介入了匹配的设计，自上而下定义产品，自下而上反哺系统。这种能力在业界同行是很少很少能做到的。我想这个详细这一段我就不再赘述，因为待会那个熊总会在他的报告里面跟大家做分享。笑笑。

立讯技术总经理熊腾芳：

大姐在。

立讯精密董事长：

这个我就不跟大家做分享吧，因为我也借助你的报告里面摘录下来的。这个当要不我再重复讲一下。这你来讲就好了，我把这一段省略。

立讯技术总经理熊腾芳：

好的，我一会儿会汇报。

立讯精密董事长：

对，我想这个在通信跟 AI 算力这个板块，待会那个我们熊腾欢熊总会跟大家做详细的介绍，所以我就不在这里再重复赘述。那汽车电子上半年我们增长还是非常亮眼的，经营面实现了三百二十三亿的，三百二十三点九一亿的这个收入，同比增长了两百七十四 percent。那在内生跟内生布局，我们的汽车线束、高低压以及高速的连接器、智能座舱以及智能辅助驾驶等核心产品，已经在多个品牌客户端全面导入，智能自驾底盘核心部件的孵化以及量产应用也在提速，后轮转向产品已经在国内主流车型上实现了量产，最近在这个理想的这一款车上，我们的这个单车的供应量应该仅次于这个，我的印象是仅次于宁德时代，所以我们全面地和一些高端车上，很多匹配的产品都在上线。

在外延发展中，莱尼收购案的成功落地不仅显著增强了海外客户信心，更通过经营赋能实现了并购首年马上就扭亏为盈，并且持续超越预期的成果。作为目标明确的全球汽车 Tier 1 厂商，我们制定了两个五年以及两个十年，因为不同产品我们不同的这个规划周期，通过继续内生外延的方式，高质量地进入全球 Tier 1 的前五。目前单车产品可供的部件大概有的已经超过 5 万人民币。我们以中国汽车部件的这种创新速度、高性价比以及立讯独特成熟的全球化能力，实现成为海外海内外车企的首选合作伙伴。

除了这三大核心业务板块，我也想简要地跟大家谈谈这个机器人产业。关于机器人产业，我们的态度还是非常明确的，务实布局，不炒作概念。从远期来看，我们认为人形机器人和工业机器人是一个确定性的长期赛道。随着 AI 大模型能力的持续提升，以及传感器、执行器、减速器等核心零部件成本的逐渐下降，机器人产业将逐步从实验室走向规模化应用。立讯精密在精密制造、电机、传感器、连接组件、结构件等领域积累的这些核心能力，与机器人产业的零部件需求高度契合，这是我们有底气布局这个赛道的基础。

但从单期来看，我们对机器人业务保持非常理性的和克制的态度。目前行业仍处在早期阶段，技术路线、产品形态、商业模式还在探索之中，大规模商业化尚需时日。立讯在机器人领域的投入主要聚焦在核心零部件技术研发以及头部客户的协同开发，我们不会盲目的去追求这种规模跟热度。我们也相信，当产业真正进入爆发期的时候，立讯凭借深厚的精密制造功底、垂直整合能力和全球化交付的网络，我们一定能抓住属于我们的这个机会。各位投资者，立讯为什么能够在这个复杂多变的环境中保持韧性？

我想归为三点，第一点是全球化的产能布局与熟地化交付的能力。我们在 29 个国家 105 个生产基地，这不是一个简单的数字堆起来的，而是我们在过去十几年来，一步一个脚印建设起来的全球化的制造网络。在地缘政治博弈加剧、产业链重构加速的今天，这种能力的价值更加重要。第二点是从零部件到系统级的垂直整合能力。立讯不是一家传统意义上的加工厂，而是具备从核心零部件、模组到系统组装一体化智能制造解决方案的提供商。这种垂直整合的能力使我们能够在 AI 硬件、汽车电子等需要这种跨学科融合领域，快速响应客户的需求。

第三点是数字化智能制造与 AI 应用的深厚积淀。我们在流程标准化、数字智能、数字智能制造以及 AI 应用方面。沉淀了深厚的基础，这使我们在生产、售后、全球化交付以及服务等环节的表现日益突出。在莱尼的整合中，我们没有强行要求他，更没有强行要求莱尼更换系统，而是通过标准化作业流程、同步经营管理理念与 AI 平台应用，设定阶段性的目标，实现了求同存异、高效融合。当然，我也想坦诚地谈谈我们现在面临的一些挑战。汇率波动以及大宗原材料上涨带来的冲击确实比我预期的要更为严峻，导致我们的利润成长未能如销

售额一样实现超预期的高速增长。

AI 赛道新机会的投入比预期更大更快，AI PC 业务以及 ODM 业务的投入也显著增加。当然我也相信这种 AI PC 业务以及 ODM 业务的这种显著投入的增加，也会带来后面比较丰厚的一些回报，但是我想从立讯一直一贯坚持的原则是我们从不为业绩找借口。无论面对宏观的政治经济环境的挑战，还是来自产业或客户的反馈，立讯人都展现出足够的韧性，将外界影响吸收消化，始终致力于为投资人提供一份满意的答卷。我们始终如一地注重短中长期均衡发展，结合内生增长以及外延并购的发展，精准抓住产业的契机。

今天大家看到的汽车与 AI 的业务，正是我们多年来前瞻布局的一个结果。展望未来，全球经济不确定性存在，技术的迭代也是前所未有的，产业竞争格局持续演变。但我始终认为，变化越大，挑战越高，机会也一样是更大，特别是无惧挑战的立讯。当前，无论是消费电子、汽车电子还是通信数据领域，市场客户的要求越来越严苛，这也将为立讯精密这样具备深厚精密制造功底，而且管理持续与时俱进的企业开拓出更广阔的一些发展空间。我们的战略非常的清晰，消费电子业务深化核心客户合作，拓展非大客户的市场，抓住 AI 硬件创新的机会，通信及数据中心业务深度参与全球 AI 算力基础设施建设。

从铜连接、光连接到散热电源，提供全栈的解决方案。汽车电子业务依托在莱尼全球全球的平台，从线束延伸到连接器、智能座舱、智能驾驶、智能底盘，成为平台化的汽车 Tier 1 供应商。各位投资人，立讯精密今天的成就离不开你们的支持，你们的信任。面对充满挑战与机遇机遇的未来，我深信，只要我们保持战略定力，坚守初心，持续创新，抓住每一次变革机会。定能穿越周期，实现更高质量、更持续、更可持续的发展。最后，再一次感谢大家的支持与陪伴。

接下来我们请这个会计中心负责人陈慧勇跟大家汇报各项财务指标的情况，谢谢。

立讯会计机构负责人陈慧勇：

大家好，我是立讯会计机构负责人陈慧勇，在此向大家报告 2026 年半年度主要的财务指标。一、收入与利润这一块，2026 年半年度公司实现收入为 1745.04 亿元，较上年同期增长 40.16%。从各业务板块来看，消费电子板块依然是公司的营收的主要来源，半年度实现营收 1224.76 亿元，同比增长 19.27%，毛利率 10.25%。受人民币升值、ODM 业务等系统集成产品销售收入权重的增加，以及原材料涨价等诸多因素，带来了一些毛利率的承压，但我们内盘重生，拥抱 AI 优化治理平台，还有产品材料创新。

才弥补毛利率下降的一些压力，毛利率同比基本持平，仅下降 0.13 个百分点。营收的增加主要是公司垂直一体化全栈制造平台能力，深度绑定头部品牌，并持续拓展多元客户。零组件、模组、整机全品类的产品矩阵持续丰富。另外就是 2025 年我们整合了 ODM 还有一些 OEM 的业务，补充了一些整机的制造收入。汽车电子板块半年度营收 323.91 亿元，同比增长 274.1%，毛利率 14.14%。那这块也是人民币升值，还有市场竞争以及材料涨价等因素，同比略下降 0.06 个百分点。

营收的增加主要是全球汽车电动化还有智能化浪潮带动的整车电子零部件市场规模的持续扩张。二、公司依托垂直一体化精密制造平台，完成线束、车载电控、域控、智能座舱等全品类产品的布局，海内外车企定点项目的持续量产交付。前期产业并购积累技术及客户资源，

叠加 2025 年 7 月完成的莱尼的业务收购，并进一步打开全球整车客户与产能的空间。通讯及数据中心板块营收 166.09 亿元，同比增长 49.66%。受部分重要产品量产前的前置性投入的影响，毛利率为 17.29%，同比下降 2.48 个百分点。

营收增长主要是基于公司对 AI 核心模组产品方面的一些快速增长。那其他业务营收 30.28 亿元，同比增长 47.08%。那这块主要是依托于集团跨领域精密制造技术的复用能力，我们持续在拓展全球的医疗、工业设备、智能家居、户外运动等客户相关精密零组件、模组及整机定点项目的逐步量产交付。2026 年半年度归属于上市公司股东净利润为 78.43 亿元，较上年同期增加 18.04%，扣非后归母净利润为 59.62 亿元，较上年同期增加 6.47%。2026 年半年度净利润率为 4.89%，较上年同期下降 0.97 个百分点。

本期受人民币升值产生较大的不利影响，我们在财务费用中汇兑损失项有 19.86 亿元。虽然我们外币远期合约对冲了部分敞口，产生的非经常性收益有 12.97 亿元，但仍然对利润产生不利的影响有 6.88 亿元。同比 2025 年半年度，财务费用汇兑损失净增加 24.78 亿元。虽然对外币远期合约对冲部分敞口产生的一些收益的增加了 7.89 亿元，但同期比较仍然对利润产生不利影响有 16.89 亿元。如果我们还原非经常性损益中的避险收益，就是把公允价值变动还有投资收益这一块。

12.97 亿影响我们去冲抵财务费用汇兑损失，还原后扣非归母净利润为 72.59 亿元，同比增加是 18.86%。这一块相对是更能够反映我们的一些经营成果。另外，营业收入及利润受外币折算使用会计准则平均汇率的影响，美元兑人民币期间平均汇率较去年同期下行 2536 个基点，降低了 3.54%。以我们 83.7%的外销占比折算，影响减少了营收约 51.64 亿元。我们其中有 54%的外币采购可以冲抵潜在的影响，冲抵后潜在影响净利润有 23.75 亿元。2026 年半年度总体毛利率为 11.78%，相较于上年同期提升了 0.17 个百分点。

那除了前面已说明的汇率、存储及大宗商品等原材料的负面影响，我们毛利率的提升主要得益于营收规模的增长带来的一些规模效应，还有汽车电子、通讯及数据中心相对高于平均毛利的板块的业绩快速增长带来的一些结构性的影响。另外就是我们持续的内部的创新及 AI 应用赋能智能制造带来的一些良效率的提升，以及我们严格对费用管控等运营管理手段，部分对冲了汇率的波动以及产能布局前期投入的一些外部压力。2026 年半年度销售、销管研等运营费用率为 7.44%。

较上年同期增加 0.77 个百分点，主要系海外的莱尼及我们立讯通讯，也就 ODM 跟 OEM 那一块并表口径带来的一些增量的影响，以及我们在孵化新业务的前期投入。如果剔除这些并表口径差异，我们其他费用相对都是有所优化。2026 年半年度 ROE 为 8.76%，较上年同期下降了 0.37 个百分点。那从经营现金流及固定资产投资这块，2026 年半年度公司经营活动净现金流出 24.46 亿元，较上年同期净流出增加 7.88 亿元。主要系业务的正常性的一些季节波动，我们 2026 年半年度支付上年第四季度旺季的到期贷款，叠加部分产品我们提前策略备料超过 50 亿元的影响。

我们公司现金营运周期为 13.06 天，同比增加了 7.58 天，主要是我们应收账款的一些客户结构的影响，以及策略备料的影响。目前销售收款对比当期的营收为 100.09%，我们第二季度经营现金流净流入 46.22 亿元，回款一切正常。2026 年半年度资本支出 102.70 亿元，较上年同期增加 7.42 亿元，主要用于海外一些扩建厂房基建以及我们新产品线体的一些投资。

固定资产投入上，因应地缘政治形势及公司仍然在高速发展，我们需要提前布局建设。针对每个项目的投资回报，我们都有严格的严谨的分析。

2026 年半年度公司负债率为 67.44%，较 2025 年底增加了 1.37 个百分点。一个是有些负债增加，我们要对应企业的扩张，还有一些储备的运营资金。第二是同步业绩增长带动的一些应收账款、存货及应付账款的同步增加。7 月随着我们 H 股募集资金的到账，我们后续的负债率会大幅度降低至 60 左右。2026 年半年度期末存货 503.67 亿元，较期初增加 80.35 亿元，增幅 18.98%。那这一块的增幅基本上是在营收的增长范围之内，我们存货周转天数就接近 55 天，跟去年同期基本持平。

那主要是策略备料的影响，那当然这一块也得益于我们持续进化的数字化平台管理，对我们整体库存的监控和管理，我们目前整体库存状况良好。从财务费用方面，二零二六年半年度财务费用是二十二点四亿元，同比增加二十四亿，其中财务费用汇兑损失为十九点八五亿，较 25 年同期增加二十四点七八亿，主要系人民币升值倒币导致的外币资产负债净敞口汇率评价损失，利息收入较上年同期增加三点五四亿元，系公司在兼顾流动性及更高收益的前提下，我们增加了一些资金的理财收益。

利息费用为十点九九亿元，同比增加二点四九亿元，主要是有息负债的增加。用于应对企业扩张和储备更多运营资金，以保障企业的安全现金水位。那随着利润的不断增长，以及我们 A 股募集资金已规划的投入使用，我们负债率也会不断下降，我们的有息。贷款金额也应有所减少。那非经常性损益，2026 年度半年度归母非经常性损益为 18.81 亿元，同比增加 8.36 亿元，主要系政府补贴、理财投资收益及外汇的一些避险等收益。其中部分系备用资金，在未实际使用前，为了兼顾流动性及尽可能获得较高的资金收益，我们通过定存等低风险理财产品获得了投资收益为 8.2 亿。

该部分收益来源于日常经营配套阶段性的安全储备资金的管理，实际上它不属于偶发损益，在盈利分析过程中可将该类理财投资收益与财务费用中的利息支出予以对冲还原，以客观反映公司真实利息负担及扣除非经常性损益后的盈利水平。以上主要财务指标汇报完毕，谢谢大家。

立讯精密董秘云溪：

好，感谢董事长和惠勇总对公司各大业务板块及财务情况的介绍。接下来请我们首席执行官李斌先生给大家讲解消费电子大板块的情况。

立讯精密首席运营官李斌：

喂，小齐，能听见我讲话吗？

立讯精密董秘云溪：

非常清楚。好。

立讯精密首席运营官李斌：

好，谢谢。各位投资人，各位伙伴，大家中午好，我是立讯精密的 Frank 李斌。针对消费电子板块的经营的业绩数字跟一些经营的质量，我相信刚刚我们的这个会计的同事已经跟大家详细的分享过了，我就这里不跟大家浪费时间了。今天在这里主要是想给大家分享一下立

讯精密在消费电子这个大的基本盘目前的这些策略聚焦也好，包含我们未来的这些一部分的规划也好，当然也会针对大家各位投资者比较关心的一些重重要的一些机会点的进度做一个阶段性的一个报告跟说明，让大家一如既往的对立讯多一些安心跟放心，在这个急剧变革的时代，尽量多一些惊喜而不是惊吓。

第一点我想跟大家比较分享是刚刚前面也讲过很多的成本，那在超级的这种成本压力之下，立讯的自我涅槃重生的这种如何去面对这些成本的压力，我们想到了什么，我们在做什么？其实这一块的成本，我相信大家这个比我听的更多的这种成本的压力跟变化，不管是来自于内存、电子料件、PCB 呀等等，包含来自于中东石油危机带来的一系列的塑胶制品，包含一些惰性保护气体呀、物流成本、社会的人工成本、财务的资金成本、汇兑损失等等。该涨的都涨了，不该涨的也都涨了。

还没有涨的估计也在涨的路上了。这一切的这些负面冲击，我相信大家都能感觉得到，但是对立讯来讲的话，从董事长到每一个 BU、BG 的这种管理团队，其实我们也没有焦虑，就像刚刚董事长跟大家分享过的一样，立讯人从来就是面对这种压力去。看怎么用立讯的方式跟方法去优化它，去承受它，去调整它。那在集团层面，董事长也亲自任组长，我们成立了一个集团层面的 1785 专案。当然这个 1785 特别说明一下，它指的是工业革命的 1785 这样的起点。

作为一个激励立讯的同事们，能够用革命性、开拓性的这种逻辑跟思维来重塑我们的这种经营的管理的优化的平台。那这个部分，我们主要是用 AI 赋能我们一个全系统链的这样一个经营管理的平台来做，那这里面主要是聚焦基于人、基于产品、基于设备、基于系统的这种 8 大平台，通过点线面的这种推进的方式，也通过示范提效总结跟推广的模式，把 AI 的这种工具论把智能替代的那种模式不断的向 AI 的这种生态化的方式去推进，那这个专案比较特别，那立讯落实的方式是聚焦一，一把手的负责制，自上而下的布达，自下而上的呼应，让我们从自动化制造跟智能化的制造的基础之上，我相信这各位投资者也对立讯比较了解，那自动化制造跟智能化制造是立讯一路走来我们的，也算是我们的名片吧。

通过 AI 赋能建立强大的高质量的数据平台，这是我们通过这套系统想实现的结果，向数据去要效率，向数据去要未来，当然我这个指的将来指的是数据本身的一些预测性的功能，比如说设备稳定性的维护预测，工艺稳定性的品质数据的这趋势性的预测等等，就是向数据去要。未来，最终实现一个向数据要绩效的这样一个经营结果。那最近这大半年来时间以来，集团也组织了非常多次的，不管是像我们自己的内部，我们也像我们外部的，一些重要的必要的客户进行了很多的分享。

当然很多客户也是这个听说我们在做，也慕名而来，希望我们组织了一些会议，跟客户做一些分享，都取得了非常好的效果。一方面让我们的内部的同事们看到了努力以后的这种工作的成效，而且是他自己亲身参与进来的，这种效果达到了这个起到的这种激励跟引导的效果，牵引的效果会更好。那同时也让我们的外部客户看到了立讯在面对这种成本压力之下，我们的应对的逻辑是什么。也让市场也感受到说立讯这种面对压力之后这种自我涅槃重生的勇气跟行动力，我相信这也将协力于立讯把我们的经营业绩持续的稳健推进，奠定未来长期的这种坚实的这种经营基础。

我这是第一点，我希望让大家看到说我们是这样面对成本。那因为时间的关系，很多 AI 的

这些工具跟方法论我们在这里不做特别的重要的说明。那第二点我想强调的就是说，刚刚大家看到了我们的经营的数字，那 AI 端侧的这种蓬勃的发展的机会点，我相信大家跟我一样用蓬勃生机这样的一个词语来定义 AI 的今天，特别是在端侧的这种发展的现状。正如我们董事长跟团队的这个会议要求一样的，我们所有的消费电子的硬件产品都值得用 AI 来重新做一次。

所以这。背后的这种市场的进发展跟进展，我相信也呼应了这种发展的逻辑。我们看到了大模型蒸馏小型化。我们也看到了小模型的急速的端侧化，当然我们也看到了硬件模型化，也呼应、回应看到了模型的硬件化。海内外几乎上所有的这种大的品牌的硬件公司都在各种发布会上大肆的去宣讲自己的硬件产品怎么跟模型结合来给消费者带来更好的一些使用体验。当然我们也看到了海内外几乎所有的大模型公司，不管是国内还是国外的，都希望用定制或刻制化基于自己模型的硬件来同样提升消费者的体验感。

这个市场的趋势跟氛围，恰恰是立讯过去几十年来通过零件、模组、系统整合的能力来展示的一个能力的舞台，给予了我们非常多的机会。那比如说海外模型公司的这个定制化的产品，大家也比较关心，现在进展非常的高效，也将在今年的下半年跟明年逐渐为公司带来非常明显的这种业绩的贡献。那我们在。给某电商平台在合作开发一些给快递小哥的准备的这种智能头盔，来定义的也马上要产品要落地。那这个部分更主要是去回应前一段时间网络上所出现的那种所谓的黑暗料理带来的这种监管上的一些风险。

那再来一点，比如说我们跟某一个交通的运营平台合作的司机的这些手环的项目，也马上就要定点要推出。跟北美的某声学的巨头合作的一些智能的助听、辅听的这一项目，也开始在进行一个小批量的交付了。当然，那大家最关心的我们系统的一些 ODM 的业务，不管是基于现在的手机、平板、穿戴。虽然在面对今年内存各种压力的情况之下，那实际上我们这一块的这个不管是客户的份额，还是在一些新客户的新机型的定点上面，本来在缩小机种的数量的大背景之下，那立讯在这一块，在上半年，在今年去年下半年整合到上半年以来，都在非常快速的恢复，也超出我们的预期。

那在机器人的这个巨生智能的部分，刚刚董事长前面也讲过了立讯的逻辑跟策略，那立讯通过积极参与到一些平台跟协会的这种标准委员会，通过 OEM、接电、ODM 三种商业模式的组合，因为不同的客户他对于目前这种场景化的这种应用的开发的需求是不一样的，所以立讯通过了这三种商业模式的组合的方式，这个基本上也一年也有过万台的这样一个交付的规模。但是规这个。数字本身不是我们追求的重点。我们也相信，聚声智能现在这个爆发期，还在在场景化跟高质量数据的这种更长时间的训练的过程当中去结合跟磨合。

那立讯目前除了系统方案本身的持续跟进以外，像前面讲讲过的一样，三种商业模式我们都可以提供全方位的系统级的方案的服务。那更多的还是希望能够协助这个产业在一些核心模组的一些标准化，去去做更多的前置化的这种设计的深度的参与。比如说聚焦于触感跟执行的灵巧手，比如说聚焦于环境感知的这种视觉光学的方案，还有就是说在一些嘈杂环境上面的听觉的声学的方案，也包含立讯之前在在汽车线束里面走过的这条路，在机器人线束里面也是一个非常好的这样一个市场的切入点。

它在连接跟传递方面提供了非常不一样的这种应用场景，比如说它的折弯，它的高折弯的应用环境会更多。还有比如说在现在机器人上面的热效应上面的，不管是产热、均热、导热跟

散热，很多的这种综合性的方案上面这一块，我们也投入了蛮多的这个资源跟精力在聚焦。当然还有就是说我们也在开始在我们自己的工厂，在搭建覆盖度尽量完整的一些应用测试的一些场景。比如说我们模拟机器人在不同的坡道的环境，当然我们不能说假设想象它都是在平路上去走。

比如说在一些室内的地毯，各种不同的地况的环境里面，也包含在一些比如说在低光源的弱光的一些环境里面，对吧？噪音的环境里面等等。都在做非常多的这种场景下的应用性跟实用性的一种，风险性的一些模拟，在收集在在这在这些环境情况之下，机器人在感知执行跟上面的落差跟风险到底在哪里，为机器人客户那种应用体验建立比较前置的这种，全场景的全方位的全维度的这种模拟测试，那这些路这些现场展示出的这些东西，其实最近我们也花了很多时间，给很多海内外的这些客户做了很多现场的交流。

他们看完之后其实是非常对这一块的立讯的投入是非常的开心的，因为这一块也不是现有的很多单一品牌的机器人的公司，他们能够容易或者能那么特定，能够了解那么全面的。那同时在立讯内部，我们也挑选了一些比较低 UPH 化的一些实操的环境。我为什么特别叫定义叫低 UPH 化，因为大家我们可以看到现在的具身智能实际上要在模仿人或者说复制人的这种工作效率上来讲的话，跟人人手的这种运动速度来比的话，它大概只能做到人手的 50%到 60%的这种速度就不错了，所以它是不可能完全地去复制到人的这种效率跟速度的。

所以我们挑选了一些 UPH 相当于偏低的一些柔性化、简单化的场景来对具身智能进行一个实操，比如说巡查、检验、测试等等一些环境。一方面，我们用高质量的这些数据去训练特定的我们内部的一些模型，一方面用实际的场景来泛化模型的迁移的能力，希望在未来的两到三年之内能够在我们自己的工厂，在我们刚刚董事长提过的我们一百多家这个工厂里面，能够把我刚刚选择性的这些场景，我们自己就是消费者来实际的使用这些聚盛智能的这些产品，那不断的去迭代去优化，这里我就不一一的举例子了，说 AI 的这种蓬勃的发展赋予了立讯非常多的机会，目前最突出的矛盾其实反而是在于我们各个 BU BG 的这种责任，BU BG 的硬件的平台资源数量也好，完全满足不了现在这么多的客户这么多的市场的需求，所有的研发资源都非常的辛苦，那大家都在熬夜的苦战，而且很多的开发跟量产要紧密的衔接在一起，那一部分的客户还是。

希望是在国内开发的同时，要海内外几个工厂要同步要去交付，全世界进行交付，所以这些压力都非常的大。那我们的资源现在也确实比较瓶颈，甚至有一些部分的重要的一些客户，经常都是直接去找我们找董事长来亲自给我们沟通那些优先级的资源的分配的方式了。当然我们也在持续的补强更多的这种研发资源来支持跟补充这些瓶颈。刚刚我们的会计也讲过，我们在这一块的投入也是非常的多的，那当然也是希望在未来能够把这些机会更多的转换为我们的经营的业绩。

那在 AI 端侧蓬勃发展的同时，也小小的剧透一下，实际上我们针对一个 AI 的边缘侧，我们跟某北美的一个芯片的巨头也会策略性的协同推进。我们单独特别准备了一组 ODM 的资源平台，也刚刚到位，所以我们即将开始在这种 AI。这个边缘侧，花更多的精力跟资源，来做一些重点的拓拓展，把我们在落实我们的 AI 这种从端侧到边缘侧，来共同享受云端这种蓬勃发展之后带来的这种这个市场的红利，形成一种联合的突破机制。所以这是关于 AI 这一侧，AI 端侧这一块做一些总结跟说明。

那第三点我想跟各位投资的伙伴分享的比较一个重点在于什么？大家也看到了立讯说交付了这些业绩，交付了这些产品，那我们一再想强调一点就是说，用底层的技术链对立讯目前在消费电子的整个产业链、供应链跟价值链的这种深度的赋能。消费电子做到今天，我相信大家跟我一样，我们也都看到了品牌客户那种同质化的挑战越来越大，对吧？不管是大家笑称笑谈的什么拉拉长、拉拉大、拉拉薄，这种背后的这种市场的对于这种创新的无视感，这个背后我相信也折射出大家对创新的极度的这个渴求。

那正如立讯过去多年来在产业拓展跟客户拓展、产品拓展上，一致自我询问的逻辑一样，我们经常会问客户的痛点在哪？为何客户会找上我们立讯？为何立讯就可以为我们的客户去赋能？对吧？为何客户能够长时间的愿意跟立讯长期的走下去？我相信这些背后立讯要给出自己的自己的答案，那就说我们用底层的技术链为我们的这个客户跟产品的深度的赋能。消费者现在对创新体验被。最后的技术落地点，其实最终还是要靠新材料、新工艺、新设备去支撑。

那目前的技术发展，我们也看到了说这种单点的这种技术创新，其实已经很难去支撑这种创新的这个场景化的发展。只有整合创新，我们所谓的整合创新指的是说，比如说交叉学科、交叉维度来才带来一些新的一些机会点。比如说我们给某国内比较大的这个手持平台的这个公司，在解决一些光光学问题的时候，我们发现其实最终当我们把所有的问题点解决完了之后，我们才发现其实真最后真实解决的是一个散热的问题，是因为热带来了水汽的蒸发，给光学的显示带来了品质隐患。

那也比如说我们跟某一个大一点的这个手机品牌客户，在提供一些系统级的这种。玻璃的这种跌落方案，其实我们看到这个跌落的背后，它实际上是一种特定的化学的胶水工艺方案，跟一些在高温高压低氧环境下的这种深曲面的这种折弯能力。那我们也在给一些比较大的穿戴品牌客户，提供了很多一些在极致的有限空间之内，怎么去解决它的这种低噪的主动的微型化的这种风冷方案，那这点也会给立讯带来封装模组跟系统整合的那种全套的方案能力。

当然大家比较关心的我们的这个AI PC的这个产品线上面我们可以看到，虽然大家可以看到，最近我们跟北美两个大的PC品牌客户提供了这些AI PC的畅销方案。其实它的背后是我们在机构件、散热件跟目前芯片最新产品芯片架构的这种系统级的极致整合，辅以外制造的优势，才快速地在最短的时间之内拿下核心客户的这种AI PC的机会点。同时我相信这一点也会跟消费电子在未来三五年吧，给立讯的在AI PC带来高速的这种倍数性的成长。我相信我们也有借由此逻辑，也开始瞄准下一个有那种千万级别的那种类PC市场，也希望为未来在PC之后带来一个新的这个成长赛道。

那这里时间有限，我也不在这里给大家详细的展开去说明。那综上我上面前面分享过的三点，也想立讯对消费电子的这种持续稳健成长有自己清晰的这种战略逻辑，也在持续优化我们系统性的这种技术跟产品的能力。当然也期待能够跟大家带来更多安心跟放心的业绩回报，也期望各位投资者伙伴能够持续的选择相信立讯。谢谢大家，谢谢。

立讯精密董秘云溪：

非常感谢我们首席运营官李斌先生带给大家非常详尽的讲解，那接下来请我们立讯技术总经理熊腾芳先生，汇报我们数据中心业务的情况。

立讯技术总经理熊腾芳：

好，谢谢小溪。那各位投资人，各位伙伴，大家好，我是立讯技术的熊腾芳。今天，我就想跟大家聊核心的话题只有一个，在 AI 算力基础设施这条赛道上面，我们正在构建什么样的能力，这些能力的护城河有多深，有多宽，以及各个产品线目前的实际进展。我先从最重要的战略说起，从系统出发，回到系统。立讯做核心模组和核心部件，但我们从来不是一家只盯着部件和模组的公司。行业内普遍的模式是客户提需求，厂家做产品。我们却从一开始就选择了一条更难的路，先研究系统，把系统未来的发展趋势和方向分析清楚，再转化为对核心部件和模组的需求与规划。

开发出模组和部件之后，再放回我们的系统验证平台，去做闭环验证，把结果反馈给客户，协同客户一起优化整机系统。我们内部有一支专职的系统架构团队，持续研究下一代超节点形态和核心模组部件的最优解决方案。很多情况下，客户的芯片方案在概念阶段，我们就要跟芯片厂家一起在多个领域做芯片的匹配设计，提出最优解决方案，协助客户在芯片概念设计阶段把方案论证清楚，从而转化为产品化的项目。客户更欣赏我们这种核心部件和系统结合的协同研发能力的伙伴，这件事业内同行很少能做到。

总结起来就是自上而下定义产品，自下而上反哺系统的闭环。正是凭借这种能力，我们的电连接产品从 56G、112G，到今天大量出货的 224G，再到预研中的 448G，乃至未来的 896G，始终能在芯片客户或系统预研阶段就启动合作，与头部芯片厂商和 CSP 客户逐渐建立深厚的互信关系。经常有投资人问我，立讯为什么同时做铜连接、光连接、电源和热管理，跨度这么大，能做好吗？我的回答是，这四块业务不是拼盘，而是一条技术脉络的自然延伸。芯片算力爆发之后，数据要靠铜和光来传输，设备内、设备外、机柜内、机柜间，几乎整个网络架构都离不开铜和光的连接。

同时算力密度急剧提升，供电和散热相继成为瓶颈。高功率需要更密集电源方案，高功率又需要更高效的散热手段。铜、光、电源、散热，四者环环相扣，缺一不可。它们正好是芯片、内存、硬盘之外，系统最重要的四个组成部分，也是定义系统架构的重中之重。据我目前所知，业内能同时在四个领域布局，并且每一块都进入到国内和国北美大客户的，只有我们一家。这是多年来坚持从系统出发，回到系统这一战略，按照应用一代、开发一代、研究一代的节奏持续深耕的结果。

当然我也清楚，大家非常关心各产品线的具体能力和我们的市场进展，下面我就分板块逐一介绍。同互联一直是我们的发展最好的产品线，从 CPC、NPC、DAC、ACC、AEC 到高速 IO、存储 IO、Socket、背板，我们已经拥有完整的产品家族。在 112G 时代，我们已经崭露头角，到 224G 时，产品性能在部分产品线已经超越同行。而在 448G 产品上面，我们目前拿出的结果已经领先于同行，获得多家客户和芯片公司的青睐。在 IEEE 和多个行业标准组织中，我们展现的数据非常亮眼。

几乎所有知名芯片公司都希望用我们的产品，去验证他们下一代系统的全链路能力。商业层面，1.6T 的 DAC、ACC、AEC 已经在这一两个季度与海外客户开始批量出货，对营收和利润贡献反映明显。CPC 凭借优秀的性能，在多个芯片和 CSP 客户获得项目定点。线缆背板从今年 8 月起，已经获得 CSP 客户的量产订单，其他 CSP 客户也陆续进入验证和 NPI 阶段。海外大客户取得突破性进展，明年线缆背板将迎来放量增长。高速 IO 会成为一项意外惊喜，IO 与水冷板的结合产品价值量提升了 10 倍以上。

我们是所有友商中唯一同时具备连接器和液冷能力的厂家。目前已经获得多个客户的定点，明年将成为增量动力之一。总而言之，总体而言，铜互联正从技术走向行业的领导地位，商业上也进入全面开花、快速放量的阶段。在光互联层面，我们诚然是追赶者，竞争力已经建立。铜连接带来的协同效应、芯片公司深度合作积累的信任，以及 AI 需求爆发下高质量智能制造能力，都是我们区别于他人的核心竞争力。我们组建了一支经验丰富、技术实力强劲的研发团队，布局了 LRO、LPO、XPO、NPO、CPO 等多个技术路线。

带宽覆盖 800G、1.6T、2.4T、3.2T 以及下一代更前沿的方向。有望在今年底和明年初陆续实现自动化制程量产。主要是单波 200G 的 800G 和 1.6T 产品。电源管理产品发展势头强劲，通过持续积累的技术，我们已经建立 DCDC、ACDC、高压直流、SST 等全链路电源管理产品的能力。DCDC 产品在多个客户获得定点，建立起行业的信心，并带动 ACDC、高压直流和 SST 获得客户参与机会。Power Shelf 产品在核心客户明年将进入量产，这是 ACDC 的一个重大的突破。同时，DCDC 预计在未来每年将有两到五倍的增长。

SST 技术一经推出，产品性能表现惊艳，得到了客户的高度认可，有望在两到三年后实现批量的生产。热管理方面，我们从微通道、金刚石铜等技术出发，通过展示技术演进能力和全系列产品家族，持续与客户预研和开发匹配其架构的解决方案。QD 连接器、水冷、水冷板 Manifold 和 CDU 等产品在核心客户的 RVL 清单中不断新增品类。今年我们已经实现全系列液冷产品的量产，并加速在北美核心客户端的产品导入。预计下半年和明年将分别获得完成供应商资格获取、小批量交付和大规模量产等不同阶段。

同时，金刚石铜微通道技术以及 CDU 等先进散热产品布局和落地持续推进，计划于明后年陆续量产。单看每一块业务，立讯都具备竞争力，但真正的壁垒在于把四块业务结合起来看。铜连接、光连接、电源、散热在数据中心中各司其职，底层却是共享同一个系统架构。架构效率的提升从不依靠某一环节的极致优化，而取决于尽可能多的环节协同设计。客户找到立讯得到的不是四个独立产品的简单打包，而是一个从系统全局出发，已经过内部协同优化的一揽子方案。

这种“头头是道”型的能力既消除了不同厂商方案之间的物理隔阂，也帮客户省去了多供应商协调的隐性成本。再加上我们坚持核心部件自制以及集团智能制造带来的品控能力，这套组合在短期内很难被复制。另一方面，随着 AI 芯片集成度与单芯片功耗的持续攀升，数据中心的高速互联、供电与散热正加速向芯片及先进封装近端迁移。传统的芯片到板级到系统的分层架构，正逐步演进为更加紧密的 Chip to System 一体化集成架构。铜互连、光互连、电源管理，和液冷散热等核心功能，必须在更靠近芯片和封装的位置进行协同设计以及系统级优化。

顺应这一趋势，我们已与头部的客户展开铜光互联、近芯供电、近芯散热以及芯片封装一体化等前沿方案的开发。聚焦 AI 高功耗场景下的带宽、功耗、信号完整性、散热和供电密度之间日益突出的系统矛盾。探索从单一零部件向封装级、模块级以及系统级集成的完整解决方案。更重要的是，我们并非从零开始布局。依托集团长期服务消费电子头部客户所积累的规模化制造经验和工艺能力，我们已经具备成熟的晶圆级中段硅片凸点重布线工艺，并正布局以硅中介子 TSV 及 TCB、DTW 键合技术相结合的多芯粒 2.5D 先进封装及高精度组装制程能力。

在材料、精密制造、微型化热管理和大规模量产等方面，我们已经形成深厚的积累。这些能力能够有效地迁移至数据中心的场景，为新一代互联、供电、散热及封装一体化设计提供从概念设计、工程验证到规模量产的完整落地保障。因此，我们的核心优势不仅在单点零部件，更在于能够顺应 AI 基础设施向更高。更高功率、更高密度、更深集成度的眼镜大趋势持续向芯片近端延伸，并依托集团既有的先进制造及封装能力，将前沿架构创新快速转化为可量产、可规模化的产品。

我们的宗旨始终不变，深耕技术，死磕细节，持续投入算力基础设施领域。我们有信心在每个涉足的领域进入行业的前三。最后，关于更具体的市场进展和销售预测，基于与客户的商业协议，我可能无法分享过于细节的数据。但是可以告诉大家的是，大部分产品的技术落地和商业预期进展顺利，无论是在头部的 CSP 客户还是上下游核心伙伴，我们的进度让人欣慰。感谢各位的信任，期待与所有的伙伴共同成长，共享行业的红利。谢谢大家。

立讯精密董秘云溪：

感谢熊总做了非常详尽的业务进展的介绍以及我们战略规划的逻辑的梳理。那接下来有请我们汽车事业部副总经理冯坚先生给大家介绍汽车业务的进展。

立讯汽车事业部副总经理冯坚：

好，谢谢。各位投资人，各位伙伴，大家下午好，我是来自立讯汽车事业部的冯坚，下面由我和大家更新立讯汽车业务的发展的情况以及战略规划。我的报告主要是涵盖三个部分，第一个是关于当前的一个市场状况，以及我们立讯的成长逻辑。第二部分是回顾一下我们的产我们的产品布局，那么当然还有关于莱尼整合以及我们汽车业务后续的一些重点的一些规划和这个方向。首先，从当前的这个汽车市场来看，全球还是处在一个电动化、智能化、网联化加速发展的关键的阶段。

中国厂商在这些领域里面我们具有一些相对的优势，也能够帮助到中国品牌在国际市场攻城略地。那么作为回应，国际厂商也正在加大这方面的投入，也优先导入了具有产品布局 and 全球交付能力的中国供应链。那么围绕这一个趋势，公司持续的推进汽车电子业务战略升级，通过内生外延加快布局整合。我们的目标是成为全球领先的 Tier One 汽车零部件供应商。在展望未来之前，我们先回看一下立讯汽车的业务如何形成今天的这样的一个格局。过去的几年，立讯精准的抓住了新势力造车爆发、传统品牌车企的智能化、电动化转型的机遇，积极的布局重点客户和产品，快速提升产业规模和竞争力。

我们已经成为中国市场的主要零部件的这方面的供应商。那么随着国际车企加大中国供应链的采购份额，公司快速的整合了国内外业务窗口，成功的将国内的优势产品导入到绝大多数的国际品牌车企。近年来，中国汽车的出口也带动了零部件的海外本地生产。立讯遍布亚非欧美的全球化布局，以及莱尼并购带来的规模化的优势，使我们成为既有中国厂商的竞争力，同时又具备多品类全球供应能力的极少数的 Tier 1 供应商之一。那么进入到 2026 年的上半年，刚刚大家都看到公司的汽车电子业务的营收将近 324 亿元，同比增长百分之二百七十四。

这个成绩主要还是来自于公司自身的这个业务的持续拓展，当然还有莱尼整合带来的这个规模的贡献。那么目前立讯已经成为中国汽车零部件业务规模前 5 的 Tier 1 供应商，汽车电子业务也是立讯公司重要的成长板块之一。从产品的布局来看。公司围绕的四大板块，汽车

电子的这个围绕的这个汽车电子的核心需求，我们有四大板块。第一个是我们在线束和连接器这两个业务的基本盘，持续的强化，我们也持续的扩大这个智能控制器板块的业务规模，并且在动力底盘的领域我们加大了战略性的投入。

在连接器的领域，我们是持续的强化高压连接器、低压连接器、高速连接器、以太网连接器等产品的布局，并且实现了全面的开发结果。随着新能源汽车高压平台升级和智能驾驶对数据传输需求提升，汽车连接系统正在向高可靠、高速率、高集成方向发展。公司依托多年的精密制造和连接技术的积累，持续提升产品竞争力。上半年，今年上半年立讯成功的量产了高速连接器，使我们成为少数能够量产全系列高速连接器的供应商之一。那么我们的高压连接器也已经进入了全球的主所有的主流的新能源车企，我们的低压连接器前期规划的端子这些核心产品也已经顺利的量产，并且快速快速的推广到更多的海内外客户。

在线束领域，公司是我们是覆盖了整车的低压线束、高压线束和特种线束，我们有完整的能力，我们是国内当之无愧的领导企业。汽车线束作为连接整车电子电器系统的重要基础部件，随着电动化、智能化的发展，正在由传统的传输部件向高性能的互联解决方案升级。我们将结合自身的能力，利用集团的新技术的平台和辽尼的全球资源，进一步的提升汽车线束业务在全球范围里面的竞争力和行业地位。在智能控制器领域，公司持续在智能座舱、智能驾驶、智能车控等方向重点的投入，目前核心的产品已经实现多品牌的客户规模化的导入。

进入到 2026 年，高性能智能座舱控制器，L2+的高算力辅助驾驶算力平台已经陆续量产，导入到了 10 家整车客户的超过 50 个车型项目。AR HUD 和显示模组也已经交付给多个海内外客户。我们具有全球领先水平的 4D 毫米波也量产在即，实际上就是在这个月也是正式量产。同时结合 AI 的大模型上车的趋势，公司积极布局 L3 级的智能驾驶和舱驾融合产品，正为 2027 年的量产车型开发相关的控制器产品。公司的智能车控产品也已经导入到国内外的主流车企。这个也丰富了立讯汽车电子的产品范围，提升了我们在电子电气架构的整体交付能力。

随着中国车企的出海，公司实际上我们也非常重视智能化产品在解决方案，在全球化认证合规体系的建设，我们已经完成了相关的规划，并且正在加快的这个推进部署。动力底盘是我们立讯汽车相对进入较晚的领域，立讯的战略布局底盘，我们重关注的重点还是要抓住底盘系统在智能化和全线控化的行业变革的机遇。在二零二六年，立讯智能底盘业务实现了突破性的进展，后轮转向系统一炮打响，已经在国内主流车型上成功量产，同时我们也获得了多个客户的能力认可和量产的导入机会。

得益于我们全线控底盘产品的布局，以及后续和精熙智行的资源整合，我们的智能底盘业务也有望迎来爆发式的增长。在新能源电驱动领域，我们利用自身的优势，从规模化制造切入，提升系统化和零部件开发能力。我们现在是具有百万级的电驱动总成的这个规制造规模，也有 ODM 模式为主流车厂量产供应的能力。通过在新能源电驱动领域的投入和追赶，我们将利用供应链的垂直整合的优势，实现向行业领导地位的冲击。讲完行业布局、产品布局 and 进展，我们来汇报一下莱尼的整合以及经营业绩。

里奥尼莱尼拥有长期积累的全球汽车客户资源、制造网络和行业经验，与我们立讯精密在制造、智能制造、精益管理、供应链体系等方面形成的非常好的优势互补。2025 年，我们开始整合，莱尼的经营改善持续地超过了预期。一方面，公司将自身在我们在自动化、数字化

管理、供应链优化等方面的经验导入，推动了运营效率的提升。另一方面，我们也依托莱尼覆盖欧洲、美洲、亚洲等地区的制造网络，进一步的这个增强全球化的服务能力，更好地满足国内外客户的本地化交付要求。

莱尼经营的改善，它不仅是立讯我们在国际化并购整合能力的体现，它也得益于立讯集团我们的智能制造核心优势的赋能。刚才熊总也提到立讯自动化对于 AIDC 产品量产的关键作用。同样的，就立讯自动化对于像线束，我们认为这个劳动密集型的这种传统，认为劳动密集型是属于自动化禁区这样的一个产品产业，我们也通过自动化进行了持续的产品和工艺的创新，这个也提升了莱尼成本的竞争力。那么其实这个也帮助立讯在国际客户当中就树立了一个智能制造标杆厂商的这么一个形象。

未来公司汽车电子业务，我们的还是围绕三个方向持续的发展。第一，我们持续深化全球的继续深化这个全球客户拓展。随着这个全球汽车的供应链体系，实际上我们认为是有有一个重构的机会。汽车企业他们更加关注供应链的稳定性、全球的交付能力和快速响应。那么我们将充分发挥利奥尼和来利奥尼和立讯已经形成的全球化的制造网络，加强与全球主流汽车品牌的合作，并积极服务中国汽车品牌的这个出海的这个需求。第二，关于在产品方面，我们还是要持续的推动结构的升级。

我们将继续围绕智能化的这个趋势，加大座舱、智能座舱、智能驾驶、智能底盘、高速连接等领域的投入。我们主要的还是要推动更多的高价值的产品进入客户的平台，实现从零组件供应向模块化、系统化的解决方案的延伸。第三，我们是要加速供应链的整合，提升全球的制造能力。因为汽车行业还是具有比较高的这个认证壁垒和供应链的粘性，长期的竞争需要非常稳定可靠的制造体系和供应链的保证。我们将持续的推动智能制造能力，更多的向全球的基地的复制，实现研发制造交付体系的协同提升。

同时我们利用公司的跨行业和规模化的优势，通过并购整合和垂直整合，我们汽车供应链必将具有全球领先的竞争力。所以展望二零二六年以及全年到未来的两到三年，虽然我们看到国内市场是疲软和激烈竞争这方面的挑战。但是得益于前瞻性的我们的全球的一些布局和产品的规划，我们汽车电子业务仍然将继续实现快速发展。2026 年，公司将持续地推进 Leoni 整合深化，我们自己的产品拓展和重点项目的量产爬坡。27 年到 28 年，随着更多客户的项目进入到规模的量产阶段，我们的座舱、智驾、底盘这些产品将持续地扩大市场份额。

公司的汽车电子业务还将保持良好的成长趋势，并能够超额完成既定的战略目标。长期来看，中国汽车行业，我们认为一定会有一批车企会成为全球性的领导厂商，同时也必将造就全球领先的零部件供应商。我们立讯现在正处于一个非常好的极佳的一个发展位置，我们有望脱颖而出，向零部件行业的顶峰发起冲击。谢谢大家。

立讯精密董秘云溪：

感谢冯总，感谢前面的几位主管对我们三大业务板块详尽和专业的说明。接下来进入到互动交流的环节，欢迎各位投资者举手语音互动或发送文字提问。

会议助理 2：

大家好，如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间互动区域内文字提问，或点击旁边的举手按钮申请语音提问，谢谢。大家好，

如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间互动区域内文字提问，或点击旁边的举手按钮申请语音提问，谢谢。

会议助理 3:

下面有请电话尾号 178 的参会者进行提问，请您先提供您的姓名跟机构名，请发言，谢谢。

燕翔 方正证券电子分析师:

喂，那个我是方正证券的电子研究员燕凡，首首先是非常恭喜公司今年上半年能够在如此大的这个汇率的逆风，包括成本上涨和大量的新业务前置投入的背景下面取得这么好的业绩。因为刚才也听了几位领导的这发言，我感觉就是下半年尤其是。这个一个是国内，像超节点这电连接的这个上量，包括海外光模块客户的这个业务的量产，包括这个消费电子 AI 端侧这个北美重要的客户进入新品周期。我就想，请请教一下大姐，就是未来几个季度，尤其是像 Q 四开始，我认为是会不会进入一个提速的周期，包括我们这两年这么多的这个前置的投入，到明后年会不会有一个大的这个进入一个大的收获期，这个能不能大姐给一个定性的判断？

立讯精密董事长:

谢谢英华。首先，消费电子市场这个大环境，我认为今年是差不多的。但是细分赛道还是比较有活力。我们今年在新产品的赛道上已经做好了卡位和布局。不然大家也能看到，就是这个上半年我们在消费电子不可能，如果跟市场一样的节奏频率的话，不可能有这样的成长。特别是我们这个 ODM 业务的逐渐成熟，这一部分是明年明后年这个消费电子，甚至明后年之后，我都认为是消费电子经营业绩贡献的主要的动能。消费电子我们这一部分来讲，我们的行业地位是很难被撼动的，这一点我们充满信心。

就像前面讲的一样，今年虽然环境大环境差不多，但是立讯还是依然还是。能做到一枝独秀的在高速发展。那汽车产业板块来讲也一样，因为随着我们产品系列的增加，海外市场的扩张，而且我们现在主把有限的这个资源都押宝在这个海外市场，也包括中国车企海外发展，以及海外车企跟这个中国供应链的这个紧密的这个，这个配合。这一点来讲，我觉得这个海内外市场的发展还是非常令人欣慰的，也可以看到就是我们这个全球布局带来的非常好的一些帮助，盈利能力也是逐渐向好。

那大家比较关注的这个 AI 市场，刚才熊总在前面也有分享，就是今年我们将是单个产品在商务技术上的这个很多都是元年的突破。那下半年来讲，这个特别是四季度，电连接在四季度会有明显的这个起量。那在光互联上面我们有一批，当然目前来讲这一批也是只有先有三条线，是属于这个全球领先的这个光互联的智能自动化生产线，就是顺利的量产落地。那散热产品，扩大对 CSP 的出货，那电源产品也从低压往高压和特高压产品，正在实现全品类的研发拓展。

明后年这四大品类的产品线协同的成长是同时会放量的，也是我们在 AI 赛道上比较独特的竞争力和护城河。那我就不再赘述，因为刚才熊总也跟大家讲了，特别讲的就是我们这个电连接产品在第四季度会明显的起量，然后这个光互联的这一部分，我们首批的这种智能化产线也顺利落地，这是我们比较想跟投资人做分享的。英华。

燕翔 方正证券电子分析师:

好的，谢谢大姐。那我第二个问题，因为您刚刚也讲到了这个电连接市场是会很不错，就是因为之前市场是比较关注立讯电连接的海外的一些进展。因为刚熊总也讲到了，我们也专门的这个超节点的系统架构团队，包括在国内 CSP 都有一些很好的卡位，就感觉也是比较超预期。不知道能请您或者熊总，能不能讲一下这个电连接业务，在国内这个超节点市场，因为大家从市场看也是今年四季度到明后年都会有很大的量。我们的这个技术的领先性，包括对于一些几个客户的定位，还有潜在的份额，包括后面放量的节奏，能不能也稍微详细给大家讲一下。

立讯精密董事长：

就像。

立讯技术总经理熊腾芳：

大姐。

立讯精密董事长：

你方便讲吗？在陪客户还是我来讲？

立讯技术总经理熊腾芳：

要不您来您来您来回答。

立讯精密董事长：

我讲的都一样。

立讯技术总经理熊腾芳：

我想。

立讯精密董事长：

这个小熊不好意思讲，我来讲，就是说从这个超节点这些产品电连接产品来讲，我觉得我们在国内说我们这个第二没人敢说第一，这个绝对是遥遥领先的，借用于总的一句话。那从这个份额来讲，我觉得我们绝对是过半的，从目前看到的至己明年来讲，我们一定是超过一半。当然熊总给我的这个压下来的 KPI 是不止这个数，所以这个这一点大家请放心，这个我自己都陪同团队在一线跟我们国内的 CSP 做深度的这个互动，所以充满信心。国外来讲目前的机会是一天比一天好，但是有些进度可能是很多自研的平台也好，还有地缘政治的一些考虑来讲，国外的突破是明显的。

但是量来讲，我觉得。还是需要验证。那但是比前面的这种纯电政策的影响还是要好很多的，还有无论是 CSP 的自研也好，或者是独一大客户的一些这个特殊市场的开放，我觉得我们都得到非常好的一些突破。刚才这个熊总在这个 AI 的这个很多产品，可能大家后面也可以再安排一些这个单场的介绍，我真的对我们电连接产品的这种突破感到特别的欣慰。英皇因为时间很短，所以对，我不知道那个小兮你能不能就是要因为现在都 51 分了，可能就时间有点紧张了。

立讯精密董秘云溪：

好的，那我们加快。

燕翔 方正证券电子分析师：
了。

立讯精密董事长：

对，你，对，最好能多一点时间给大家互动，因为大家这个讲的太多了。来，第二个问题是什么？

会议助理 3：

下面有请，下面有请电话尾号四六二六的参会者进行提问，请您先提供您的姓名跟机构名，请发言，谢谢。

李赫然 中信证券通信首席：

各位领导好，我是中信证券通信首席李赫然，非常荣幸今天能参加咱们公司的会。我这边有两个小问题，那第一个，就是我们也非常关心咱们公司的光模块业务。那能不能请王总和各位领导跟我们分享一下，就是目前光模块产品的一些规划，然后以及咱们产线扩张的进度，还有一些咱们物料保供的一些问题，就第一个问题是围绕光模块的物料、产线和一些这个相关的节奏进展。然后第二个问题，想请教一下未来几个季度咱们怎么看综合利润率的一个提升。

感谢王总，感谢各位领导。

立讯精密董事长：

抱歉，我觉得刚才这个熊总已经在他的这个报告里面很详尽地告诉大家说我们产品的规划，所以我在这里就不再重复回答。那至于刚才你讲的进度，我已经有讲了，就是我们今年第四季度在这个光电互联里面，电连接的产品是会明显起量的。那光相关的互光光互联的产品，我只能提到说，今年第四季度，我们的这个首批的这个智能化的产线，以及部分的产品开始量产出货那。大量的出货应该是在明年的这个后面四个季度才能明显的大量出货。今年第四季度只是一部分。

那对于材料来讲，我们一直都告诉大家，我们现在的量对材料的供应来讲不形成这个影响，因为客户的协助以及我们全力以赴的这个，我们的一线主管在全力以赴地在前面调料，以及蛮多这个供应链还蛮多一些供应链厂商。一方面看到立讯整体的这个无论是消费电子汽车，还是我们在 AI 产业的这个发展的这个势头，以及看到从客户端传来的信心，所以有一些材料虽然有点这个堵堵点，但是我们都一一都突破了。所以从目前来看，我们明年能拿到的这个订单量以及供应来讲是不成问题的。

我们希望靠我们这个我们的研发可能追赶到不比别人差，然后我们的智能制造超越这个行业的这个水平来更多的打开整个光互联的市场。至于利润率来讲，我觉得这个行业无论是电连接也好，光互联也好，以及其他产品线，我认为在这个 AI 的 Capex 投资没有明显的有一些回调的情况下，行业来讲不会我们应该凭我们自身的能力，我们只会在行业的平均线以上，不会在平均线以下。抱歉，我就只能回答这么多。

会议助理 3：

感谢您的解答。下面有请电话尾号零五八八的参会者进行提问，请您优先提供您的姓名跟机构名，请发言，谢谢。下面有请电话尾号零五八八的参会者进行提问，请您先提供您的姓名跟机构名，请发言，谢谢。

立讯精密董事长：

没声音。

会议助理 3：

请这位参会者调试设备，稍后我们。下面有请电话尾号 6684 的参会者进行提问，请您优先提供您的姓名跟机构名，请发言，谢谢。

何昊 中信建投电子分析师：

大家好，公司的管理层好，我是建投的电子研究员何浩。就是首先想请教大姐，咱们 capex 这一块，因为刚才包括熊总，包括您也分享了，就是包括咱们数据中心这一块，包括光电后续的散热电源这些都有一些比较明确的一些进展，或者是未来的一些规划。那 AI 的一些端侧产品，其实咱们的卡位也是非常的核心的，就想请教一下，就是咱们对于消电这边新的一些 AI 的端侧产品，以及说数据中心接下来的一个 capex 投入，大概是大概是怎么样的一个展望？

这是我的第一个问题。

立讯精密董事长：

除了 AI 产业的 CapEx 投资，以及对个别新消费电子、新的一些消费电子的战略性项目的支出相对增加以外，其他消费电子以及汽车板块的一些投资是趋势是偏稳的。比较大的投资目前看主要还是海外工厂，特别是已投资的一些海外工厂的厂房这一些的。那 AI 这一部分的 CapEx 投资来讲，我觉得我们的投资回报肯定是非常好的，跟消费电子、汽车产业是比较难去比拟的。情况大概是这样的。

何昊 中信建投电子分析师：

明白，谢谢大姐，非常清楚。第二个就是想请教一下，就是咱们，汽车业务这一块，因为其实我们从公司的这个财报来看，其实汽车，这一块近几年都会，起码规模这一块会有比较好的一些增长。那之前的话咱们也是分享过未来可能十年的一个经营目标，包括说咱们的一些打法以及核心竞争力。从目前的进展来看，我们也是看到说咱们正在往这个目标在进行逐步的一个兑现。那但是从这个整个的行业角度来看的话，因为这几年可能汽车这个行业的整体的增速，以及说这个利润的一个生态也在，就是也在比较恶化吧。

就是想请教大姐咱们这一块大概，有怎样的一个战略去应对目前的一个大环境，以及说，我们未来可能在汽车业务这些还有哪些一些新的动作，来保证说我们达到未来十年的一个经营目标的这么一个实现。这是我的第二个问题。

立讯精密董事长：

谢谢。第一点就是尽管中国的车市在换挡，出海也在加速，但是全球范围内中国汽车产品的竞争力优势还是持续保持的。那中国厂商以及服务这些中国厂商的 Tier 1 的未来，我觉得占据全球过半的市场份额这个格局是不会变的。我认为不只是过半，应该比较多，应该

60%左右都有。那立讯汽车的战略目标，我们是成为全球 Tier 1 的前五，这个目标是不会改变。那第二点是中国市场的电动智能化已经进入了相对成熟的这个阶段，立讯在这个领域已经基本完成了这个卡位和布局。

我们没有必要太激进的，为了扩大在国内市场的份额而盲目的去扩张。那目前国内市场的这种收缩以及利润生态恶化带来，确实供应链格局还是逐渐的集中化。规模化。那我觉得立讯的重点是提高项目和这个业务的健康度，关注这个持续的竞争力。海外还是我们比较海外市场以及中高端的，特别是高端的这个平台才是我们比较重视的。那在目前比较复杂的国际经济这个局势下，像立讯这样能产品布局以及地理布局上已经完整的铺开了这个供应商比较独特的优势，因为确实也没有几家像立讯这么既有中国的特色，同时中国的这个优势，同时又全球化的，确实放眼看过去是很少的，基本上没有一家可以去 PK 这一点。

保持我们国内业务健康度的同时，立讯的业务成长重点还是在利用中国这个电动智能化的优势，外溢到这个国际市场的机会吧。那我们也。匹配。国际化并购会持续会配合一些国际化的并购，带来这种全球布局的这个优势。我们未来三到五年的海外业务占比会以及供应链的全球整合，我想这些都是我们快速成长的一个很好的这个支撑。第四点是随着这个国内市场的收缩及海外市场结构性的变化，我们对有利于行业整合的并购机会，就像前面第三点所讲的一样，我们还是保持比较开放的这个态度。

这样才是有助于我们这个进入全球 Tier 1 前五的一些目标的早日实现。谢谢。

何昊 中信建投电子分析师：

明白，谢谢大姐，我没有其他问题了，谢谢。

立讯精密董事长：

小西，都已经时间到了。这个，如果可以的话，大家还在线的话，你就再留一些时间，让大家可以进去多一点交流吧。这样不前面讲太多不好。

立讯精密董秘云溪：

好的，那我们再开放三到四个问题。好，接入下一位。

会议助理 3：

下面有请电话尾号七零八二的参会者进行提问，请您先提供您的姓名跟机构名，请发言，谢谢。

王恬恬 兴业证券电子分析师：

董事长好，我是兴业的电子研究员王甜甜。然后我有一个问题向您请教一下，因为前面的介绍也多次谈到了原材料涨价，然后尤其是存储那个部分，当然大客户那边可能影响相对可控一些。我主要想请教一下，就是存储这一方面对于非 A 业务，尤其是像 ODM 业务的影响，我们是否有做过一些相对定量一点的测算，比如说对全年的营收或者利润大概会有多大比例的影响？对，就这一个问题，谢谢。

立讯精密董事长：

应该怎么讲说这是一个比较矛盾的心情，因为这一块 ODM 的业务，我们本来是计划今年不

追求量的，着重还是在怎么创新打造一个跟普通的就过往的 ODM 的这个企业不一样的竞争力，特别是安卓手机、平板以及 PC 的。但是由于这个内存供应的问题，我觉得我们就需要去技术性的控制这个业务的规模，本来就不想多做，想先打造一个竞争力。那刚好这个存储有问题，所以我们就顺应这个环境，我们就专心的打造我们自己的内功。那 ODM 的产品内存和个别这个核心的这个。

物料的价格都是品牌客户在吸收的，所以对 ODM 的厂商来讲，影响是销售量。因为受内存受 memory 影响，销售量还是有受影响的。那 ODM 厂商要承担的成本压力主要是被动元器件以及部分原材料的涨价，基本上这一块没有超出我们的预期。今年本来也没有打算这一段有什么利润贡献，那预期明年这个我们会开始发力。

王恬恬 兴业证券电子分析师：

明白，很清楚，谢谢董事长。我就这个问题，谢谢。

立讯精密董事长：

刚有一位投资朋友在问到光模块这一部分的产品，我想想有些刚思考一下，有些可以说的，我还是说一下，就是说从产能规划来讲，我们会视我们现在整个这个客户拓展、市场拓展的一个进度安排。那原则上我们在未来的 10 个月内，我们会增加，就从现在开始 10 个月内，也就大概在明年的这个 6 月份以前，我们会增加到 10 条线，也就是大概是 1200K，1200 万的这个 piece 的需求。那后面我们会视这个市场拓展的进度，每提前如果有需求的话，我们也不是如果有需求，就是我们会视需求提前三个月增加这个产线，因为三个月就够了。

所以目前从物料保障来讲，我觉得我们都是 A 级物料，都是客户主导，然后其他物料我们自己确实都，我自己也是深。深度的参与，无论是市场还是材料，所以这一点大家还是要放心。所以我刚刚补充一下，就是我们对产能的规划是根据客户的需求来提前的。前十条线我们会在目前看起来是在明年的 6 月份以前，我们会扩完，也是满足接下来的客户需求。然后后续客户的一些进展，我们会提前三个月准备足够。好，接下来的提问。

会议助理 3：

下面请电话尾号零五八八的参会者进行提问，请您先提供您的姓名跟机构名，请发言，谢谢。

张宁 国联民生证券通信分析师：

肖总您好，我是国联民生通信组的分析师张宁，能听到我的声音吗？刚才我那个接入没有成功。

立讯精密董事长：

很清楚。

张宁 国联民生证券通信分析师：

好，那大家好，熊总好，我很荣幸，我第一次有机会参加我们的业绩说明会。我们最近也是今年也是第一次去对立讯展开全面的研究。我的第一个问题其实就是真的是抱着学习的态度来请教。就是上半年经过这段时间在看半年报的时候看到董事长讲到了汇率还有价格对我们的影响，然后我想知道下，我想不知道方便讲不讲下半年这些情况会是一个什么样的展望。还有针对这些逆风我们有哪些应对的措施，是不是可以让整个全年的利润指引变得更可控。

立讯精密董事长：

今年上半年汇率跟上游这个原材料对我们负面影响 total 来讲，大概超过 30 亿人民币。就材料加汇率，那这个影响的程度，就是在这种影响程度下，我们的业绩达成在行业中还是属于非常优秀的。就是其他我觉得看到目前中报出来的这个同行业，我觉得我自己还是蛮欣慰的。那无论是在外汇管理安排还是在供应链的问题处理上面，我觉得能有这样的成绩，主要还是我们这个责任单位的这些高管们都在一线参与这些突发的这个处理，包含一部分的危机处理。

那在物料供给方面，我们在保障物料供给的同时，我们确实也比较好地发挥我们的规模效应，以及我们未来发展的这个潜力。什么叫未来发展的潜力？因为市场上很多都看到说在这个消费电子的端侧，特别是 AI 端侧上面，事实上立讯是非常领先的，所以蛮多这种主被动元器件的厂商也都是看到这一点。所以无论是在价格、交期上面都是相对支持立讯的，也就是在价格上面可能涨得比较少。多的情况下，对立讯来讲还是比较客气的在涨价。那一如既往的，我们还是保持这种积极的互动，让我们立讯这个良好的口碑在这个危机的供给上面发挥作用。

我深刻地感受到，确实这个在过去的这个将近一年的时间，这种价量都在不理性地狂涨的时候，我们的良好的口碑以及未来发展的潜力还是起到非常重要的作用。当然了，必要的时候我们也会跟这些个别的策略伙伴签这个长期的供货的协议，我想这些都是我们的应对的一些考虑措施。

张宁 国联民生证券通信分析师：

好，谢谢您。我最后一个问题就是，我最后一个问题就是刚才董事长您谈到了，我们明年 6 月份之前要扩到 10 条线以上，那么市场的投资人也比较关心，以我们这样一种比较快的扩产规模和稳健的扩产进度，那么光模块这个行业未来的利润率趋势还有竞争格局，我不知道您有哪些影响和看法。

立讯精密董事长：

这个我刚才已经讲过了，就是这个我个人认为，在市场还在供需比较供给比较紧张的情况下，还不属于这个非常理性的产品的情况下，就迎来我们像消费电子汽车都已经是属于这个供大于求或者供给比较平衡的情况下，这个在情况没有发生反之前，这个利润率还是会相对好的。那立信是不管是现在好的环境也好，或者未来可能挑战的环境也好，我们还是非常从容的看待，我们相信这个我们成为全球某一个我们进入领域的前三这种目标是不会改变。

张宁 国联民生证券通信分析师：

好，谢谢您，谢谢您。听到这个消息我们很振奋，感谢领导的回答。

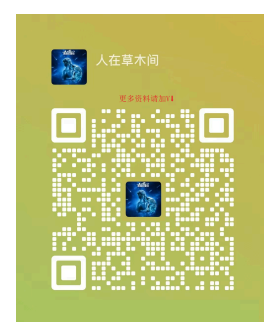
立讯精密董事长：

谢谢。

会议助理 1：

下面好。

会议助理 3：



一八。

立讯精密董事长：

请继续。

会议助理 3：

下面有请电话尾号一八五九的参会者进行提问，请您先提供您的姓名跟机构名，请发言，谢谢。

洪嘉琳 中泰证券电子分析师：

大家好，立讯的各位管理层好，我是中泰电子研究员洪佳玲。然后我这边有两个小问题想补充请教一下。首先第一个问题是刚刚有听到熊总提到，就是我们在往先进封装的领域做一个延伸布局，这块可能之前大家了解的不多，然后能否请大姐或者熊总帮我们在展开分享一下，就是立讯在先进封装这一块的一个布局和发展的一个历史，谢谢。

立讯精密董事长：

有些人，这个你讲可能更专业一点。

立讯技术总经理熊腾芳：

好的，大姐。

立讯精密董事长：

这个虽然我这几天跟你们一直在跟客户互动，但这个你来讲比我更专业。

立讯技术总经理熊腾芳：

好的，首先我们在先进封装上面之前依托于消费电子跟大客户的合作，我们已经累积了我刚才也提到了，累积了很多的制程和工艺的能力。那我们现在在下往下去推进的是我们更靠近芯片封装的一个 package 的 total solution，因为在 AI 的数据中心里面，未来的 GPU 的功耗可能会超过最少会到 4000 到 5000 瓦，而芯片的工作电压在一伏上下，那这个时候的电流非常的大，4000、5000 安，这是最小的。那 I 方 R 带来的线损以及未来在更高的速率混合在一起的 SI 的矛盾，以及散热的集中矛盾，我们认为在一个大的 die 上面去做多个的 chiplet，这种方案可能会成为一个不太能实现的这么一个方向，所以，我们提出了用 CPC 把高速信号从大的这个带里面去拉出来，同时电源就是 VPD 垂直供电，聚焦于解决更低的线路损耗，然后同时散热，水冷的微型水冷的散热微通道，这些技术能够集中解决高热源的这些问题，然后把它封装到一起，结合我们原有的这种制程工艺能力，把它封装到一起。

那这个是我们可能想要往下推进的优势。目前我们在这一趟跟董事长一起在北美跟核心的一些芯片厂商，以及客户交流的时候，以及我这几天在这两天在台湾，跟一些核心的 AI 的这些大的玩家在沟通的时候，大家对这个方向是非常认可的，也愿意跟我们一起去推进。我相信在明年的 DesignCon 的时候，我们应该能够秀一些 demo，我希望是这个带功能的 demo，可以面世让大家能看得到。谢谢。

洪嘉琳 中泰证券电子分析师：

明白，感谢熊总非常详细。然后我再请教一个问题，就是关于这个投资收益的。因为我看到

上半年我们对于这个联营合营企业的这个投资收益，同比增长非常快，大概有 14 亿左右的同比的一个增量。这块增量，我理解是不是主要还是来自于大客户的一个手机组装的业务，所以想补充请教一下大姐，就是这块利润增长特别快的原因，是我们的份额提升比较超预期，还是说利润率的一个提升有比较明显的一个贡献，谢谢。

立讯精密董事长：

不用，你回答一下，这个你有。

立讯会计机构负责人陈慧勇：

一方面是业绩本身的，另外一方面其实是来自于内部的高效运营的释放的一些空间，那另外还有一些就是我们也看到了我们同比有一些之前的资产减值损失这一块，那相对也是有一个回转。那主要的部分应该就是这样方面的。

洪嘉琳 中泰证券电子分析师：

好的，好的，明白。那个，马上跟你讲。

立讯精密董事长：

就是说现在拥抱 AI 来讲，就是产品越单一，拥抱 AI 的效益更好，了解吧。

洪嘉琳 中泰证券电子分析师：

明白，好的，谢谢大家。

立讯精密董事长：

有两个产品单一的单位拥抱 AI 以后产生的效益是非常可观的，所以产品越单一拥抱 AI 的效益就越明显。那所以大概跟这个有关系。那不能讲太细节。明白。

洪嘉琳 中泰证券电子分析师：

好的，好的。好，谢谢大家。

立讯精密董秘云溪：

好，非常感谢大家的踊跃提问。这一次由于时间的关系，我们线上的交流就先到这里，之后有机会我们下来再做进一步的沟通。最后请董事长做个会议的总结。

立讯精密董事长：

你不是说你要总结吗？怎么变成我来总结了？

立讯精密董秘云溪：

那个我来总结的话，其实作为董事会秘书，我也想借这个机会跟大家讲一点发自肺腑的话。资本市场有自身运行的规律，资本天然追求短期的回报，但是实业的发展也有其自身的节奏。一项新的技术从研发到量产，一个新的业务从布局到盈利，一个新的市场从开拓到收获，往往需要两到三年甚至更久的持续投入。那这两者之间天然存在张力的。立讯身处其中，但我们始终选择站在了实业这一边。这也正是立讯自上而下战略定力和我们专注经营不忘初心的体现。

坦诚说，立讯是这个市场上少有的从管理层到所有对外窗口，不管是研发、业务、IR、PR都极其务实和真诚的团队。我们不会为了迎合市场的热点。去讲一个自己都不相信的故事，也不会去为了短期股价的表现而去画一个超出产业逻辑和自身能力的饼，更加不会去蹭那些与自身经营无关只为博眼球的概念。大家回看我们过去十五年的信息披露和投资者的交流，我们说过的话、定过的目标绝大多数都兑现了，没有把握的事情我们不会讲的太满。这种务实跟坦诚有时候会让我们在市场情绪高涨的时候显得不那么性感，但当别人在安利十倍空间万亿市值的时候，我们还在一板一眼的说这个业务我们还在投入期，这个产品预计明年才能量产，这个赛道我们认为还需要观察。

但是我相信真正成熟的投资者会愿意为这种务实买单。在这个充满不确定性的市场里，可信本身就是一种稀缺的价值。因此我也想真诚的呼吁各位投资者，请以更长远、更理性的眼光来看待企业的经营和产业的发展。一个企业的真正价值不在于某一个季度的业绩是否超预期，不在于某一个热点是否能蹭得上，而是在于它是否在正确的方向上持续积累，是否是为了未来的增长构筑了坚实的能力，是否在行业的波动中展现出了穿越周期的韧性。我觉得看一看每个公司十年的经营曲线，时间是优秀企业最好的朋友，也是平庸企业最大的敌人。

立讯在消费电子领域深耕了二十余年，在汽车电子、通讯还有数据中心领域，我们持续布局和投入了十多年，现在才逐渐进入了收获期。多年的积累，今天的立讯才有了不惧任何挑战的能力，也因此在面对复杂多变的环境时，我们多了一份允许一切发生的从容跟自信。同时我也想提醒各位，在当前信息爆炸、概念频出的市场环境中，请大家多一份甄别和审慎。市场上总有一些现象热衷于追逐热点、炒作概念，用华丽的叙事去代替扎实的经营，用短期的股价表现代替了长期的价值创造。

他们可能在某个阶段吸引了大量的关注，但潮水退去之后，真正留下的一定是那些脚踏实地、持续创造价值的。

立讯精密董事长：

不应该批评别人，讲自己就好。批评别人干。

立讯精密董秘云溪：

我真的是，我其实这半年。

立讯精密董事长：

行行行，赶紧去。

立讯精密董秘云溪：

发自肺腑的，就是，我觉得立讯精密是愿意做这样创造长期价值的企业，我们会用持续的业绩兑现，用穿越周期的经营韧性，用坦诚透明的这种沟通交流来回报这份信任。那最后我还想说，二级市场是实业的镜子，但不应该成为实业的指挥棒，我们尊重市场，敬畏市场，但我们更相信把实业做好，把产品做好，把客户服务好，才是公司对投资者最好的回报。谢谢大家。

立讯精密董事长：

哦，谢谢，谢谢小溪，大家辛苦了。我就不多说了，我只告诉大家说我是立讯最大的股东，

我每天都在一线跟这个客户做接触，我现在 80%的时间都在这个 AI 产业的一线，和客户的这个技术商业做深度的接触。所以我很清楚我们的机会在哪里，我们的挑战在哪里，我充满信心，其他就不能多说。谢谢大家。

立讯精密董秘云溪：

好，本次会议到此结束，谢谢大家。