

一、综述

1. 公司业务概览与年度财务报告解析□本公司的业务架构由四大产品系列构成：专业视听设备、虚拟现实技术、人工智能产品以及专业芯片设计。根据2023年度的财务报告以及2024年第一季度的财务报告，公司的毛利率和盈利能力呈现出显著的恢复性增长，同时在采购策略和审计流程上也发生了相应的

调整。

2. 军工信息化业务发展□军工信息化业务在公司整体业务中占据了约30%的比重。根据预测，自2024年起该业务领域的订单将逐步开始实施。随着军工信息化业务的逐步复苏，预计将为公司带来收入和利润的双重增长。

3. 新产品线的引入□公司即将推出一系列创新产品，包括但不限于运营桌面会议系统、空间定位技术、场景识别系统以及动作捕捉设备等虚拟现实领域的尖端产品。此外，公司还开发了结合5G技术和人工智能的执法记录仪。预计这些新产品将为公司的营收增长做出显著贡献。

4. 专业芯片业务进展□公司最近发布了三款新型芯片，分别是集成LED芯片、宙斯ASIC视频处理芯片以及人机交互LCD芯片。预计这些产品将在今年下半年开始吸引客户使用，鉴于其潜在的市场规模，预计将为公司带来广阔的市场机遇。

5. 与N公司的业务合作□本公司与N公司建立了合作关系，共同提供一系列板卡检测设备及耗材。产品线包括液冷老化测试平台、基于NRU的缺陷检测平台以及转换卡测试卡等。预计从第二季度开始，这些合作项目将为公司带来收入

6. 公司业绩目标与未来展望□公司预计在2024年将实现业绩的逐季增长。军工信息化业务的发展和新品线的推出预计将有效促进公司收入的增长。芯片业务预计将在下半年实现重大突破。此外，与N公司的合作业务将从第二季度开始产生收入，并有望在随后的季度中实现持续增长。

二、Q&A□Q：公司发布的三合一芯片主要功能和优势是什么？

A：公司发布的三合一芯片主要集成了LED的驱动和显示控制视频处理功能。这款芯片的优势包括1) 解决了LED屏幕现场安装调试复杂和工程量大的问题，通过简化链路和减少现场实施人员需求；2) 通过一体化设计减少了信号传输延时；3)显著降低了LED屏幕的功耗，例如，可以将功耗从100瓦降至不到50瓦；4)节省了屏体内部空间，使得LED屏幕可以设计得更薄。此外，该芯片预计将在下半年有新产品导入市场，公司认为这将是LED显示屏技术发展的一个趋势。

Q：公司与N公司的合作内容及其业务进展如何？

A：公司与N公司的合作主要包括板卡的检测设备和耗材。合作内容涵盖三个产品系列：液冷老化测试平台、基于NRU的缺陷检测平台以及多种转换卡和测试卡等耗材。目前，淳中科技已经获得N公司的UIcode，□并签署了保密协议，可以直接向N公司供货，享有较为稳

定的行业地位和较好的价格及付款条件。业务进展方面，淳中科技的样品测试和小批量供货已经开始，预计在第二季度会有新订单，相关的收入和利润将在第二季度的报表中体现。预计7月底前后，报表将展示这部分业务的收入结构拆分。

Q：公司新推出的三款芯片的客户情况和收入展望如何？

A：公司的新芯片已经在与客户进行推广和板卡测试。如果测试顺利，预计下半年将有产品客户开始使用。市场空间预计较大，例如北方集团和诺网等公司的市场规模加起来超过100亿。公司选择了一

体化芯片解决方案，而非发动机卡方案，认为这能更好地简化LD链路问题。目前，淳中科技直接与客户对接，无需代理商，已经在重点客户中进行测试，预计下半年实现芯片导入，明年放量，如果市场份额能达到5%至10%，将是一个可观的营业收入规模。

Q：公司的NV业务中，算力卡的液冷老化测试平台和AI检测平台的收入确认和产品落地计

划如何？
A：公司的算力卡液冷老化测试平台预计在第二季度确认相关收入，因为产品定型较晚，目前处于报价订单阶段，预计5月底或6月份开始交付验收。AI检测平台方面，公司已在第一季度交付了几台样机，但需要在产线上采集数据并进行AI算法训练，因此进度稍慢，还需要一些时间来完成产品导入和数据采集。至于转换卡测试卡，业务对接较晚，但产品进度较快，第一季度已有新签的PO订单，预计第二季度订单将进一步增加。

整体来看，淳中科技的NV业务正处于快速发展阶段，产品快速迭代，公司正根据客户需求生产交付，并同时研发下一代产品。

Q：公司是否会拓展新的业务线，如第四线、第五线或第六线业务？目前是否有在谈的项目？关于B系列产品的液冷检测设备，鉴于英伟达即将发布CB200服务器，公司是否已经为此做好准备，预计第三季度会大批量生产验证检测设备吗？

A：目前淳中科技已经对接了三个产品系列，并且产品线一直在增加。虽然不确定是否会有第四个、第五个系列，但产品系列的数量并不是最关键的，重要的是产品线能够为公司带来多少销售额和贡献。目前，业务平台的业务量可能较大，因为其一直在迭代每次迭代都需要全新的液冷设备。转换卡和测试卡的需求量也很大，而AI检测设备的需求量相对较小。
Q：公司的液冷检测平台和检测卡的毛利率如何？B系列液冷节能平台在N公司的量级大概是多少？

A：公司作为直接供应商，毛利率相对较好。大公司更注重购买最好的产品和享受最好的服务，因此公司的业务能力较强。但具体的毛利率和量级数值目前不便透露，建议关注后续的财务报告。由于业务仍处于从0到1的导入阶段，存在开定的不确定性，预计随着业务的逐步成熟，相关信息将会更加明确。

Q：公司在B系列液冷节能平台的产品设计和生产进度如何？

A：公司已经获得了B系列的设计参数，并正在规划设计新一代产品。但目前看来，B系列的推出可能不会太快，因为中间可能还会有B100、B200等型号的产品。目前的消息并不

确定，但从公司了解的情况来看，产品能会从IT200过渡到B100、FB200，再到GB200，其中CB200可能是一个较大量级的产品a/每个型号都会有一个过渡的生产周期，因此过渡产品不会太快推出。具体的进度还需根据客户需求来确定。

Q：O公司的毛利率和付款情况如何？B系列产品的开发进度如何？

A：公司的毛利率和付款情况目前表现良好，但具体数值尚未确定。关于B系列产品，公司目前还未进行到B系列的开发，当前的重点是S系列，预计将在第二季度末发布。因此，关于B系列的问题目前无法回答。公司计划在第二季度发布H系列产品。

Q：测试设备的价值量有多大？

A：测试设备的价值量目前无法准确提供，因为公司仍处于从0到1的阶段。虽然已有订单和一些小批量样机的价格，但对于订单的具体节奏、过渡产品的数量以及每一代产品的具体需求，公司目前还没有掌握。公司了解每一代产品的设计和性能参数，但对生产周期和具体需求数量尚不清楚。因此，关于测试设备价值量的问题，需要给予公司更多时间来明确。

Q：公司在NVIDIA的3D显卡液冷老化测试设备方面是独家供应商还是有其他供应商？

A：公司的产品全部是定制产品，需要根据NVIDIA产品的特点进行适配。公司在设计产品时需要提前获取NVIDIA的新技术路线，并与NVIDIA签署保密协议。目前，淳中科技可能是唯一的供应商，因为其他潜在供应商很难在没有前期导入和保密协议的情况下获取NVIDIA的技术信息。至于未来是否有第二供应商或第三供应商，目前还不确定，需要根据市场和业务发展情况来判断。

Q：公司的芯片是否旨在替代NVIDIA的显控系统？与NVIDIA自研芯片相比有何相似之处？

A：□(此部分文本未提供回答内容，无法生成Q&A)□什么？公司选择的技术路线与其他公司有何不同，以及公司在芯片研发方面的投入和优势是

A：公司选择了与其他公司不同的技术路线，五年前就开始研发芯片，并放弃了发射接收卡方案，转而采用一体化解决方案。公司在芯片研发上投入了大量的时间和资源，产品具有集成驱动和监控功能，且在技术上具有优势。公司的产品信息已通过公众号和宣传资料对外发布，增加了透明度。

芯片研发

难度较大，需要设计人员具备丰富的经验和深厚的LED市场了解。从研发到产品化，整个过程耗时约五年。

Q：公司的LD显控芯片在D屏中的价值量占比如何，是否集成了显控系统和视频处理器的功能，与诺尔卡莱特相比是否有价格优势？

A：公司的LD显控芯片集成了IOD驱动、IEC驱动芯片、显示控制系统以及视频处理系统。公司的芯片主要集成了驱动和接收卡的功能，而发送卡则使用了IPG芯片实现。与诺尔卡莱特相比

，淳中科技 的产品在生产制造成本上具有优势，且公司致力于提供高性价比的产品。随着产量的增加，流片和封装的费用会更低，从而增强了产品的成本优势。

Q：关于淳中科技的液冷测试设备和转接卡产品的开发进度、市场潜力以及转接卡解决了 英伟达的哪些问题？

A：公司的液冷测试设备目前还在研发阶段，尚未到送样阶段，预计不会很快供货、公司已经获得了 英伟达新产品设计图，但还需要时间进行开发。未来市场潜力方面，液冷测试设备因其高价值量和快速产品迭代，预计将有较大的需求量。转接卡因其广泛的适用性，需求数施也较多，但单价相对较低。

转接卡解决了英伟达 GPU 的保护问题，减少了浪费，但具体的价值量和市场空间数据未提供。

Q：公司的转换卡测试卡的使用目的是什么？

A：公司使用转换卡测试卡的原因是，原有的方案需要在测试公版上直接插拔算力卡，这容易导致公板和算力卡的损耗，尤其是连接器接头部分容易损坏—转换卡测试卡的使用可以作为一种保护措施，类似于在螺丝钉和螺帽之间加入垫片以保护它们。通过这种方式，可以减少对价值较高的算力卡和测试公版的损耗，从而节省成本。

Q：公司的液冷产品是否由外部团队开发？

A：公司的液冷产品并非由外部团队所发、而是一种老化测试设备，液冷或风冷只是测试设备上的一个功能模块。淳中科技在液冷模块方面会与外协厂家合作，但整体的检测设备和温控解决方案是由公司内部技术人员负责设计和定型。目前，淳中科技没有专门招聘团队来开发液冷产品，而是通过合作方式进行，因为涉及的技术内容较为复杂。

Q：公司今年的营业业绩目标和各板块业务的收入预期如何？

A：公司没有提供共体的营业业绩目标数值，但根据业务指引，预计今年与去年同期相比会有显著提升。公司预计从第一季度到第四季度，业绩将呈现逐季度递增的趋势。具体到各业务板块，原有监控业务预计会有收入的修复和恢复增长：芯片业务预计下半年会有突破，但具体量级还需看客户导入进度 N 公司业务从第二季度开始导入，预计第三季度和第四季度将呈现环比递增的趋势。