

富士康工业互联网股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	编号：2025-003
参与单位名称	摩根大通、万家基金、平安证券、天风证券、易方达基金、工银瑞信基金、麦格理资本、美林(亚太)、博时基金、浦银安盛基金、S&P Global Market Intelligence、平安银行、世纪量子资本、明大投资、国泰海通证券、纽富斯投资、汇丰前海证券、万和证券、德远投资、瀛赐私募、财信基金、广发证券、华能贵信信托、和谐健康保险、国金基金、施罗德基金、国信证券、上海高毅资产、银河基金、东方证券、蔓菁投资、浦东发展银行、优势资本、广州越秀资本、Goldman Sachs (Asia)、耕雾(上海)投资、中庚基金、华强鼎信投资、敦颐资产、华能贵信信托、长城基金、博时基金、KGI Securities Investment、UG Investment、Daiwa-Cathay Capital、东方红资产、中信里昂证券、中原证券、天弘基金、上海证券、中银基金、光大证券、中信保诚基金、方正证券、道仁资产、建信理财、中大君悦投资、前海开源基金、信达澳银基金、群益证券、汇添富基金、嘉实基金、国海证券、建信保险资产、长安基金、中庚基金、诺德基金、西部证券、交银施罗德基金、招商信诺资产、上海明河投资、泰信基金、东方阿尔法基金、睿德信投资、中国人保资产、玺笠资产、博道基金、中金基金、财通基金、华夏东方养老资产、长青藤资产、农银汇理基金、富国基金、国联安基金、中金公司、泉果基金、中信证券、金鹰基金、上海常春藤资产、中信保诚基金、华安基金、东兴基金、淳厚基金、国海富兰克林基金、宝盈基金、光大保德信基金、中邮创业基金、长盛基金、长城财富保险、太平基金、北京衍航投资、大华投资、瑞腾投资、复需投资、国华兴益保险、长城证券、招商证券、汇丰晋信基金、国金证券、国投瑞银基金、玖鹏资产、太平基金、启赋私募基金、创金合信基金、中庚基金、迈维资产、融通基金、非马投资、华夏基金、东吴基金、鑫元基金、昭图投资、华创证券、华泰证券、宏源证券、第一创业证券、财通证券、融通基金、嘉兴银行	
时间	2025年11月13日 14:00-15:00	
地点	通过线上会议方式召开	
上市公司接待人员姓名	董事长&总经理 郑弘孟 董事会秘书 刘宗长 财务总监 沈道邦 独立董事 李昕 证券事务代表 揭晓小	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：首先祝贺公司三季度取得优异业绩，看到其中云服务商业务的成长是非常不错的。能否再介绍一下这些客户的订单情况，对应产能建设节奏怎么预期？云计算业务毛利率在四季度还会有改善吗？</p> <p>● 首先，公司看到客户对于AI算力需求十分强劲。根据TrendForce的数据，全球AI算力需求预计将在未来几年保持高速增长。公司将继续加大在AI基础设施建设方面的投入，以满足客户日益增长的需求。</p>	

	<p>据，2025年全球八大主要云服务商资本支出总额年增长率从61%上修至65%。预期2026年云服务商仍将维持积极的投资节奏，合计资本支出将进一步推升至6,000亿美元以上，年增来到40%，展现出AI基础建设长期的成长潜能。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 从需求来看，由于云服务商都在提高资本支出，AI服务器的整体出货量，也会有望优于先前预期。目前，公司对主要的大型云服务商客户都已经逐步覆盖，整体订单需求持续向上。 ● 第二，关于产能建制。目前，公司全球多地产线与关键工序（包括液冷、整机与系统集成、测试验证等）已按计划建制，厂区持续扩产，资本支出向上，自动化能力持续提升。随着产能的持续扩充，公司将会持续提升交付效率与执行力，确保稳定满足客户需求。 ● 第三，关于获利的展望。当前，公司的GB200出货非常顺利，GB300也在第三季度实现量产，良率与测试效率持续上行。公司预计，单位成本的下降、以及良率的提升，会对四季度毛利率形成正面支撑。随着规模爬坡与制造工艺的优化，公司对交付效率的持续性保持信心。 <p>Q2：从现有AI服务器的客户结构来看，hyperscalers、NCP以及来自一些主权国家的需求占比是怎么样的，怎么展望这些客户的需求？我们也了解到很多大厂也在不断的在欧洲、东南亚等地区建IDC，进行全球化的扩张。请问从公司角度来看，全球化的扩张什么时候加速，这部分的需求有没有包含在公司2026年柜子的需求中？</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 首先，从客户结构来看，目前大型云服务商营收占比持续提升，预计后续仍有进一步提升空间。与此同时，来自NCP（NVIDIA Cloud Partners）、主权类客户也在稳步推进中，需求呈现出了持续抬升的态势。此外，ASIC客制化方案预计在2026年进入更实质的部署期，公司与多家客户的相关合作正在推进，部分案子会在26年业绩中有所体现，贡献营收及获利。 ● 第二，关于全球化扩张的节奏。公司在全球产能的布局可以说是行业内最早、最完整的公司，目前已形成多区域协同的交付体系。随着客户在欧洲、东南亚等区域加快IDC部署，公司的产能与本地化能力将进一步体现出优势。后续公司还会在相关厂区，依据客户的需求情况进行扩产。 ● 第三，关于2026年的机柜需求，公司保持持续乐观的展望。当前包括核心云服务商在内的多个案子持续推进，公司不断有新客户导入，整体订单排产节奏十分紧凑。相关项目推进顺利，预计会为全年业务成长提供有力保障。 <p>Q3：市场近期有一些传闻比较多，有称公司下调了机柜出货与业绩预期。请问当前公司应该如何理解，此外可以介绍一下Vera Rubin的情况吗？</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 首先，针对市场上有关“订单或展望下调”的传闻，公司未发布任何相关口径，现有客户项目进度与交付节奏正常。当前，各个重点案子推进顺利，对应产线、测试与交付能力均按计划运作当中。 ● 第二，关于新品情况。当前新品推进顺利，目前多项新产品的协同开发正同步进行，新品在算力密度、电源能效及系统可靠性方面全面升级，特别在供电架构、散热效率与集成强度方面带来显著优化。后续，相关产品也会成为
--	--

	<p>公司高端 AI 服务器交付的核心增长引擎之一。</p> <ul style="list-style-type: none"> 综上，无须过度解读市场传闻，公司将继续拓展与客户的多元合作，实现稳健交付，提升利润质量，做到一季比一季好。 <p>Q4: 可否介绍 ASIC AI 服务器、机柜营收成长情况以及与客户的项目进展？主要成长来自哪些新项目？</p> <ul style="list-style-type: none"> 公司在 ASIC 方向持续拓展，与多家主要 CSP 在系统整合及整机柜方案上的合作已进入实质性推进阶段，很多案子都已经有在出货。同时，公司在客户 ASIC AI 服务器产品上也会提供相关的高速交换机产品。此外，液冷产品的导入也取得了一定成效，也在陆续进行客户认证，导入客户 ASIC 服务器机柜。 目前客户的需求不需担心，当前，公司正在按此节奏分区域、分平台推进产能与关键工序的部署与配置。考虑到相关产品是高度定制化的，后续公司预计对盈利的贡献也会进一步增强。 <p>Q5: 请问在 AI 服务器关键零组件方面，自供比例有多少？此外，请问怎么看待目前行业的竞争格局？</p> <ul style="list-style-type: none"> 首先，公司在 AI server 产业链已经覆盖重要、关键零组件的生产，并且在多个环节的份额正在逐步提升。 第二，随着 GB300 放量与下一代平台的导入，面向核心产品的自供价值量还会继续攀升，带动获利结构的不断优化。同时，公司也将继续保持在产业链采购中的优势，通过规模化采购、以及供货商的协同优化成本，在产业合作中，获取稳定的采购环节利润。 第三，关于竞争与份额。公司关注的重点不在是否有新进入的产业链公司，而是如何在前期设计、联合开发与平台验证的阶段，与客户建立深度的合作。这一阶段不仅决定了技术标准和系统规格，也往往对应更高的研发能力、单位价值量与更强的利润弹性。后续，公司也会始终聚焦价值密度最高的阶段与环节，持续把握行业的领先地位。 <p>Q6: 精密机构件业务方面，请问明年公司是否会参与到折叠屏新品开发，份额还会有提升的空间吗？</p> <ul style="list-style-type: none"> 首先，公司结构件业务在第三季度，继续保持了较好的成长，延续了上半年优于预期的表现，NPI 导入和新产品出货顺利，预计向上态势会保持持续。 第二，针对明年的展望，公司预计，新产品的工艺复杂度会有一个不小的提升。在明年，公司会继续配合客户的设计调整，在高强度轻量化材料、加工、散热等工艺上做深化迭代，把工艺复杂度转化为单位价值量与盈利能力的提升，在新品上获取增量份额，努力把握新一轮产品带来的市场机会。 综上，公司对精密机构件业务明年的表现持积极态度，未来将继续推动更快导入、更稳良率以及更优成本，持续提升业务的营收与获利贡献。 <p>Q7: 请问高速交换机 25 年四季度、26 年的增长预期怎么样，考虑 AI 相关需求也</p>
--	--

	<p>会很好，请问这部分业务高速增长是否预计会持续？后面交换机产品占比预计是什么结构？</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 首先，第三季度公司交换机业务同比大幅增长，主要受集群规模提升（scale-up）与节点扩展（scale-out）的双驱动，其中 800G 产品成长最为显著，预计 2026 年 800G 产品还会是出货主力。 ● 第二，关于后续增长预期与产品组合。当前，公司已与多家客户在 CPO 与 1.6T 交换机上进行联合开发，并取得在手订单。下一代平台已完成 Vera Rubin NVL144 平台交换机开发，主要围绕更高能效和更低时延的链路设计，提升传输效率。 ● 第三，展望 2026 年，随着规模化交付的持续推进以及良率的稳定提升，公司交换机业务有望在整体营收结构中实现更高质量的贡献。 <p>Q8：请问管理层怎么看股价表现？分红怎么考虑，后续还有机会提升吗？</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 感谢您的关注与支持。关于股价表现，公司不对二级市场短期走势做判断，但从基本面来看，公司今年在 AI 服务器、交换机、精密机构件等多条产品线上都取得了实质性进展，客户结构、交付能力、产品组合都在持续优化，公司整体的经营质量与成长确定性都在提升。长期来看，股价会跟着基本面走，公司对自己的底子很有信心。 ● 关于分红方面，今年公司积极响应号召，结合自身盈利节奏与现金流状况，首次实施中期分红，合计派发约 65.51 亿元。此次分红总额占公司 2025 年半年度净利润的 54.08%，释放出公司持续增强股东回报能力与意愿的信号。至于分红率是否还有提升空间，公司还是坚持以可持续为前提、以长期价值为导向。相信未来，随着经营质量的不断提升，对股东的现金回报的力度，也有机会稳步增强。后续的方案，还请以董事、股东会审议结果及后续公告为准。
附件清单 (如有)	