

证券代码：601138

证券简称：工业富联

富士康工业互联网股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-002

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：线上会议
<b>参与单位名称</b>	3W Fund Mgmt Ltd、Anatole Inv Mgmt、Anglepoint-am、Artisan Partners Asset Management Inc、Aspex Mgmt HK Ltd、Dymon Asia Capital HK Ltd、Janchor Partners Ltd、Polymer Capital Mgmt、Prudence Inv Mgmt (Hong Kong) Ltd、Strategic Vision Inv Ltd、广发证券、华安证券、国信证券、民生证券、东北证券、中金公司、华泰证券、华创证券、民生证券、信达证券、天风证券、长江证券、国金证券、申万证券、万家基金、交银施罗德基金、银河基金、招商基金、银华基金、中银基金、喜贤投资、博时基金、国泰基金、运舟资本、Still Point Investment Ltd、领骥资本、前海登程资产、泰石投资、燕园创新资本集团、远洋集团控股有限公司、玄卜投资、亚太财险、金信基金、华西基金、海南摩鲸私募基金、敦和资产、海富通基金、广发基金、汇添富基金、Neo criterion、红土创新基金、明见投资、鑫然投资、涌德瑞烜、上银基金、世诚投资、上海沙钢股权投资基金及其他通过网络方式参加的投资者
<b>时间</b>	2023年08月09日至2023年09月04日
<b>地点</b>	公司通过现场座谈、电话会议等形式与投资者沟通交流
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长&总经理 <span style="float: right;">郑弘孟</span>
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1) 请介绍上半年云计算业务整体情况。AI服务器占整体云计算营收、毛利水平如何，相关业务占营收的比例是否有望持续提升？</p> <p>训练 AI 大模型需要大数据、大算力及规模化的参数，相关需求带动了 GPU 的需求显著提升，同时拉动了市场对服务器的需求。公司 AI 服务器自 2017 年发展至今，已迭代至第四代，并于今年开始为客户开发并量产英伟达的 H100 及 H800 等高性能 AI 服务器；公司推出的一系列高性能训练及推理型 AI 服务器可全面满足客户数据中心对高效运算的需求。同时，我们不断提升研发能力，推出先进的液冷散热技术和低功耗电源管理技术，持续与全球领先的云服务商及服务器品牌商合作探索低功耗高性能算力的发展空间。可以说，公司与世界顶尖客户共同合作、共同推动生成式 AI 产品研发的脚步从不停歇。2022 年末，公司 AI 服务器及 HPC 出货占云计算业务的营收比例已突破 20%。</p> <p>今年一季度开始，公司持续优化服务器产品结构，调整 OEM 服务器占比，提升 CSP ODM 及 AI 服务器比例。上半年，通过产品结构调整优化，盈利能力同比显著增长，服务器毛利率持续提升，同比增长 25%。</p> <p>未来，公司将持续提升 AI 服务器研发投入，不断优化产品结构，引领 AI 赛道的发展机遇。</p>

2) 我们了解到,公司始终坚持“深耕中国 布局全球”战略,一直在加大在中国的投资建设,同时持续优化在海外的布局。请问当前公司服务器产能是否能够满足客户需求?今年是否会持续扩产?也请介绍全球产能布局的情况。

工业富联自 2018 年在 A 股上市以来,坚持扎根中国、面向全球的战略,在全球多个国家和地区如中国大陆、中国香港、中国台湾、匈牙利、捷克、越南、墨西哥、美国等地都有布局。经过多年发展,公司已经在全球多地建立了高端智能制造基地,我们也在不断拓展及优化产能。通过全球数字化管理系统,公司已经实现了生产与供应链资源的柔性调配,当前公司有能力强且迅速地满足客户全球交付需求。

3) 请介绍上半年通信网络设备相关情况。我们看到高速交换机、路由器相关业务上半年增速非常亮眼,请介绍具体情况。

公司主要客户群在全球市场占有 75%以上份额,公司通信网络业务过去 4 年连续实现营收、盈利双双增长,其最主要原因系全球一线客户份额的不断提升,同时带动新客户的持续加入。

随着生成式 AI 快速发展, AI 的相关应用推高 IDC 高速交换器及 ISP 路由器需求。今年上半年,公司高速交换机、高速路由器成长分别提升 70%、95%,其相关产品可应用于数据中心及运营商网络。其中,400G 交换机出货快速增长,同时为主要客户打造的 800G 交换机产品亦已进入 NPI(新产品导入),预计 2023 年下半年将贡献营业收入,并自 2024 年起开始放量。

4) 往年,结构件业务所处的行业在上半年通常都为淡季,请问公司情况如何?对下半年的预期是怎样的?

2023 年上半年全球消费性电子市场景气持续衰退,公司终端精密机构件营业收入仍保持稳健,表现优于市场。虽然处于行业淡季,公司还是实现了相对而言不错的经营成绩。当前,公司持续加强高端智能制造的核心竞争力,已经成功打造了全球首座精密金属加工“灯塔工厂”,可以灵活适应移动终端新产品导入、快速产能爬升需求和智能化生产的挑战。2023 年上半年,公司江西赣州智能园区和河南济源 5G 终端精密制造新项目投产,体现了我们在国内从零到一的新材料、新工艺及新制程研发的实力,也是我们在智能制造领域从一到无限大的快速量产、持续优化全球化布局的成果之一。

下半年,我们将持续和客户保持紧密的良好合作关系,提供高质量的制造技术,做好新产品的开发导入。

5) 有部分观点认为今年 AI 热潮只是短期的“昙花一现”,长期来看云厂商不一定愿意一直投入 AI 相关领域。请问公司如何看待这种观点?

北美云厂商资本支出指引提到未来 3-5 年云服务商算力的建制朝向 AI。我们可以看到云服务商,尤其是大型云服务商,一直都在持续加码 AI 算力基础设施投入。我们也会持续跟踪云服务商的资本开支,在做相关研发投入前也会做深入的调研。

6) 公司未来业务发展规划是什么?对于新业务、新成长点的战略构想是什么?

公司管理层就未来业务布局进行优化设计,提出了新“2+2”的经营策略,其中第一个“2”为“高端智能制造+工业互联网”,做深端、网、云、工业互联网四大主

	<p>业，做实半导体和新能源车零部件业务。第二个“2”为“大数据+机器人”，拓展算力、能源及机器人等新事业，以助力“第二增长曲线”。在“2+2”策略的指引下，公司的整体经营水平实现了提升，各位也可从半年度业绩中看到，我们的盈利水平包括归母净利润等指标，相较过往有非常不错的提升。</p> <p><b>7) 看到公司半年报中也披露了很多 ESG 相关内容，在践行绿色发展方面，贵司有什么具体举措，成效如何？</b></p> <p>公司坚持 EPS+ESG 永续经营方程式，在四个层面来推动落实绿色发展：</p> <p>首先是设计绿色产品，比如通过先进的液冷散热系统来打造绿色数据中心。其次是绿色智造，用智能工厂降低能耗并通过材料的循环再生利用实现绿色制造。第三是绿色能源，在制造的过程中大力推广应用绿色可再生能源。最后是绿色供应链，将制造过程中节能减碳的一些措施，通过工业互联网平台对上下游企业实现服务，建立绿色供应链。</p> <p>当前，公司已经打造 6 座世界灯塔工厂，12 座绿色工厂，超 10 座智能工厂；今后公司将用数字化、智能化和绿色化的技术创新手段来实现更绿色、更和谐、更规范的愿景目标，实现高质量可持续发展。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	