

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：2024-005

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
参与单位名称	中邮证券、粤开证券、永丰证券、易方达基金、民生加银基金、太平资产、花旗银行、大华继显（香港）、慧利资产、大和国泰证券、财通证券、罗爵资产、美林证券、蓝晶投资、美林证券（亚太）、国泰君安证券、海通国际、东方证券、中信证券、中国银河证券、富敦投资、鲲鹏恒隆投资、东兴基金、交银施罗德基金、景顺长城基金、工银瑞信基金、博时基金、大家资产、国新证券、永赢基金、上海理臻投资、上海睿亿投资、海富通基金、摩根士丹利基金、宁波数法私募基金、东亚前海证券、山西证券、光大证券、财通证券、太平洋证券、未来资产、永赢基金、嘉实基金、建信基金、鹏扬基金、上海盘京投资、博时基金、财通证券、招商银行、信达澳银基金、华夏基金、富国基金、上海喜世润投资、华安基金、Fubon Investment Services、光大证券、国信证券、诚通证券、惠理投资、博润银泰、甬兴证券、平安证券、鑫巢资本、甬兴证券、苏新基金、安本私募基金、德邦证券、润晖投资、西南证券、长盛基金、国金证券、上海榜样投资、工银资管、摩根士丹利、KGI Securities Investment Trust、IGWT Investment、Citigroup、杭州凯岩投资、汇丰前海证券、美林（亚太）
时间	2024年11月21日 15:00-16:00
地点	公司通过线上会议形式与投资者沟通交流
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 独立董事 廖翠萍 证券事务代表 揭晓小
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1) 想请教董事长关于获利成长的问题。我们看到营收成长非常快，但应该怎么理解获利增速，后续会不会有盈利趋缓的压力？</p> <p>公司收入增速加快主要得益于产品组合影响，AI的成长带动了多个产品业务领域的强劲提升。其中，AI服务器营业收入同比增长了228%，占整体服务器营收比重提升至45%；第三季度单季AI服务器占整体服务器营业收入比重进一步提升至48%，占比持续逐季提升，呈现一季优于一季的增长趋势。此外，也与第三季度品牌客户AI服务器、高速交换机业务、5G终端精密结构件业务订单增加，也为公司的收入增长做出了贡献。</p> <p>在盈利能力方面，2024年Q3季报是公司上市以来，公司表现最好的三季度报告：24年前三季营收、毛利及净利润均创历史新高，第三季度营收和净利润同样达到了历史新高水平。若扣除汇兑影响，归属于上市公司股东的净利润同比增长11%。</p> <p>后续，公司非常看好AI技术对公司获利的推动，预计明年包括GB200、AI相关的网通产品将实现大规模上市，进一步打开获利的成长空间，给公司提供源</p>

源不断的成长动能。

公司会继续不断提升 AI 相关产品的研发投入及出货，进一步提升获利增长空间。

2) 刚才管理层在简报中提到了产业链供应优势，想请问在 GB200 产品中如何体现，份额现在看会不会面临其他供应商的挑战？

目前公司在关键零组件上都有所布局，包括 GPU、baseboard、Compute Board、NV Link Switches、SmartNIC、DPU 等零组件，基本涵盖了 AI 产业链全部的关键环节，也是行业唯一一家具备全面的生产能力的供货商。由于下一代产品设计更加复杂，更加考验供货商与客户的联合研发设计能力，因此在下一代产品中，公司的优势会更好得到体现，获利也有更高的提升空间。

即使产品在研发前期曾经碰到过一些技术挑战，当前进展还是非常顺利，预计明年将实现较大规模的出货量，公司也有望成为行业第一家出货的供应商。

3) 想请问公司具体在液冷有哪些布局，和客户合作模式是怎么样，是否会有比较大的获利成长空间？

数据中心中运行的设备硬件和其他环境所需要的硬件要求不一样，数据中心所使用的服务器、网络交换机、存储等设备需要满足全天候、高可靠、高密度等要求，同时对于散热方面也有更为严格的要求。因此，未来液冷相关产品布局是增速的重要贡献力量。

根据高盛的研究报告，其中散热相关价值量从通用服务器的 2k 增长到 GB200 的 75k，价值量有很大的提升。

公司致力于为客户提供整体的散热方案，包括 In Rack, side car 等，对于客户来讲，公司有能力强为客户完整地把方案、组装、后续维修都做好，对于客户而言是很高效的选择，避免了客户额外再找其他人进行售后。综合来看，公司预计获利空间也会比前几代产品更高。

4) 请问机构件业务 Q3 表现如何，怎么看大客户的需求？

刚才在简报中提到了市场整体情况，全球智能手机的市场，在持续三年出货下跌之后，2024 年迎来了复苏的拐点，从今年整体表现来看，高端机型市场表现是优于其他类别的。

针对大客户以及行业的发展方向，可以看到越来越多的设备都会往 AI 方向发展，其中就一定会涉及到散热的问题，牵涉到材料加工工艺难度的提升。在这样的背景之下，公司凭借多年积累的技术、工艺优势，预计会得到更好的体现。

市场份额方面，公司在整体供应链的角色并没有改变，与客户在多个领域的合作也非常稳定、紧密。

5) 网通业务中哪些产品因为 AI 获益？交换机在 Q3 表现如何，Q4 高速交换机是不是还是类似年初高双位数成长？

得益于 AI 相关需求提振，网通业务中，Smart NIC/DPU 以及高速交换机的成长非常显著。其中 SmartNIC/DPU 等板卡 2024 年前三季度营业收入同比增长 200%，数据中心 400/800G 高速交换机 2024 年第三季度单季度营业收入同比增长 128%，环比增长 27%，2024 年前三季度这部分营业收入较上年增长近 60%。

当前，AI Back-end 网络需求正推动交换机朝 800G/1.6T 发展，后续市场对于

	<p>高速交换机的需求会远远超过 100G 以下的产品。</p> <p>目前 400G/800G 高速交换机已经在给客户出货，预计下一季度、明年还会有更好的成长。</p>
附件清单 (如有)	