

证券简称：工业富联

编号: 2025-001

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称	国信证券股份有限公司研究所、上海重阳投资管理股份有限公司、华创证券有限责任公司研究所、和谐健康保险股份有限公司、花旗环球金融亚洲有限公司、广发证券股份有限公司、财通证券股份有限公司、招银国际证券有限公司招商证券股份有限公司研究所、中信里昂证券有限公司、瓴投寰球投资集团、上海景林资产管理有限公司、美林证券股份有限公司、美林(亚太)有限公司、中庸资本有限公司、Citigroup Global Markets Asia Limited、汇丰晋信基金管理有限公司、天风证券股份有限公司研究所、广东君心盈泰投资管理有限公司、上海熇盈私募基金管理有限公司、华泰资产管理有限公司、东兴基金管理有限公司、华源证券股份有限公司、诺德基金管理有限公司、第一上海证券有限公司研究所、友邦人寿保险有限公司、圆方资本管理有限公司、嘉实基金管理有限公司、中信保诚基金管理有限公司、汇添富基金管理股份有限公司、上海瞰道资产管理有限公司、凯基证券亚洲有限公司、KGI Securities Investment Trust Company, LTD、Value Partners Limited、国金证券股份有限公司研究所、永诚保险资产管理有限公司、圆方资本管理有限公司等。
时间	2025 年 05 月 16 日 15:00-16:00
地点	公司通过网络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	Q1:最近财报微软指引 FY26 资本开支增长，Meta 上修今年资本开支的金额，请教公司怎么看整体中美云厂商 Capex 的持续性和强度？ 第一，从技术发展角度，AI 正处于快速发展、广泛应用的阶段，为了在 AI 领域占据领先地位，云厂商需要不断投入资本来建设、升级 AI 算力基础设施，以满足算力需求。 第二，从市场竞争角度，各家仍在激烈的竞争中全力布局，参与“算力竞赛”，中美云厂商都在努力扩大市场份额，提升自身的竞争力。在这种环境下，云厂商的 CAPEX 必然会保持一定的强度和持续性的增长，以维持和提升自身在市场中的地位，预计在未来 3-5 年内强度不会减弱。 第三，从客户订单能见度及需求来看，2025 年 Q1 及全年订单增长十分强劲。 整体上，我们对于 AI 应用和基础设施的发展保持正向的观点，未来几年，云服务商会持续根据 AI 应用及大模型发展需求，投入数据中心及算力建设。

	Q2: 英伟达近期宣布将向沙特主权基金旗下的人工智能公司 Humain 交付 1.8 万颗最新 GB300 Blackwell AI 芯片, 想请问管理层, 怎么看待主权国家 AI 算力基础设施建设的空间及公司的增量机会? 不评价单一客户, 但我们认为, 在当前的市场环境和行业发展趋势中, 蕴藏很多增量机会。 第一, 沙特此举是主权国家积极投身 AI 算力建设浪潮的一个缩影, 预示着主权国家在该领域将迎来大规模的建设投入。随着主权国家加大 AI 算力的基础设施建设, 对 AI 服务器的需求必然水涨船高。 第二, 公司已与多个客户开展主权 AI 算力相关的 GPU 服务器的业务, 与上下游重要合作伙伴与客户有稳定的合作关系。 第三, 公司在 AI 服务器领域拥有从设计到制造的丰富经验, 从模块、算力板、Compute tray 算力板、Switch tray 算力托盘、冷却系统、一直到机柜系统, 公司当前已覆盖 AI 服务器全产业链的生产制造, 具备 AI 产业链垂直整合能力, 也是业界少有的。公司全球化产能布局完善, 在中国大陆、美国、墨西哥、欧洲等多个国家地区有布局, 能够快速响应不同地区客户的需求。 综上, 我们已具备在研发、制造、垂直整合、客户关系以及全球布局的重要优势, 有信心拿到更多订单、获取更高利润的增量。 Q3: 关于服务器大家都很关心, 请展望一下公司 Q2 及全年云计算业务? 预计 Q2 整体服务器营收成长向好。 全年来看, 依照目前客户订单的情况, 预计云服务器整体营收保持大幅成长。此前提到过四成市占率, 这是一个阶段性的目标, 我们有信心, 随着下一代、下一代的产品出货, 我们一定能够争取到更高的市占率, 更高的获利空间。 Q4: 之前传闻 GB200 出货延迟, 想请问客户有没有取消订单? 现在 GB200 生产还有什么瓶颈? 和其他竞对相比, 出货进度怎么样? 首先, 需求方面, 公司整体订单状况非常稳定。目前重要的是持续加速生产出货。 其次, 进度方面, 系统级机柜会有大量软硬件测试需求, 目前看到工程技术能力已经可以实现大规模出货, 调试时间也已经大幅缩短, 同时, 自动化组装也顺利导入, 改善了生产出货的节奏。后续, 预计未来几季出货量将持续增长, 一季优于一季。 最后, 关于竞对的问题, 我们不评价其他竞争对手。需要特别强调的是, GB200 作为一款复杂度更高的产品(相较 HGX 八卡服务器), 其涵盖了算力、电源、散热、冷却系统、数据交换、系统集成、系统测试及检验等多个关键环节, 行业进入门槛
--	--

	比之前更高。从上游芯片公司、以及下游客户的角度来看，公司整体的研发能力、产品质量、以及是不是具备完善的产能布局，都变得更加重要，我们在参与新产品的开发也是相对较早的,并不担心竞争或者份额的问题。 Q5:请问 GB300 在设计上与 GB200 相比有什么变化，生产会不会还有新的瓶颈？需求能见度怎么样，进度怎么样？ 在下一代产品中，相较 GB200，GB300 实现了包括推理性能提升 1.5 倍、带宽升级、支持更复杂的多任务推理场景。 工业富联作为大客户的主要生产合作伙伴，提供 switch tray(交换机托盘)、Compute board(算力板及下一代的算力板)等产品的设计及生产，合作关系非常稳定，目前没有变化。 在设计上,产品进一步强化模块化架构及液冷散热能力,液冷关键零组件数量显著提升，这将有助于扩大公司在 GB 系列服务器机柜价值链布局，同时将进一步巩固公司垂直整合优势。 Q6:公司在全球有比较完善的产能布局，可否介绍主要生产基地及主要对应的产品？ 公司一直非常注重供应链的多元布局，以及供应链韧性的打造，自上市以来，始终坚持立足中国，布局全球的策略。 目前，公司在全球十余个国家和地区有布局，通过广泛利用当地产业基础、资源环境等优势，综合公司在人力、自动化、在地生产经验及 AI 的应用，得以实现对客户的在地交付与及时出货。 在扩大全球产能布局的同时，公司也在不断加大在中国大陆的投资，在深圳、郑州、杭州、赣州、绍兴都有布局。 至于具体的产品在哪里生产： 第一、 主要是商业模式的问题，即主要由客户决定。至于关税，从过往经验及商业模式来看，通常主要由客户承担。 第二、 我们要考虑成本，这主要包括:制造成本、人工成本等。其实全世界论 ICT 产业制造，没有很多地方的优势可以超过中国大陆，其人才、工业、物流发达,自动化能力高，生产自动化优势也突出，对于很多原材料也有优势，我们也非常愿意扩大在中国大陆的投入。至于部分产品，比如 Rack 机柜的最终组装,基于体积关税运送成本关键零部件的价格波动，我们可能会放在离客户更近的地方，这也是出于成本考虑。
--	--

	Q7：公司分红水平一直保持挺高的水平,请问公司后续几年，还会延续这样高水平的分红政策吗?后续公司有没有什么市值管理举措? 自 2018 年上市以来，公司一直坚持与广大投资人共享经营成果，持续通过回购、大手笔分红等多种方式，不断加强对投资者的回报。公司现金流健康、经营稳定，这是不断加码分红、回报广大投资者的基础。 分红方面，过去几年，公司不断提升每年的分红总额，2024 年计划分红 127.1 亿元更是再创新高，累计分红达 565.48 亿元。 回购方面，过去三年工业富联累计斥资近 17 亿元进行了回购。4 月 30 日，公司召开了临时股东大会通过回购股份议案，计划使用 5-10 亿元的自有资金，以集中竞价交易方式回购股份，旨在进一步维护广大投资者利益，增强投资者信心。 此外，为进一步加强市值管理,提升资本市场对公司的认可度，公司应监管要求，制定了工业富联市值管理制度，相关制度已通过董事会审议。后续，公司将遵循监管及制度要求，继续以创新驱动高质量发展，为投资者创造更大价值，实现企业与股东的共赢。
附件清单 (如有)	