

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：2026-001

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	西部利得基金、明辰资本、中庚基金、国联安基金、J.P. Morgan Asset Management、招商信诺资产、西部利得基金、交银施罗德基金、百年保险资产、上海申银万国证券、中银国际、沸点资本、梓洲私募基金、中泰证券、广州泽恩投资、Morgan Stanley Taiwan Limited、海南飞恒私募基金、招银国际、中金公司、德远投资、花旗环球金融、中信里昂证券、全球人寿保险、开源证券、明大投资、太平资产、上海证券、美林证券
时间	2026年04月16日 15:00-16:00
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：祝贺公司在 2025 年取得了亮眼的经营成果。想请董事长再对 2026 年一季度各业务板块的情况做一下分析，并对公司 2026 年全年业绩做一下展望，谢谢。</p> <p>在 AI 相关业务的带动下，2026 年一季度公司经营状况预计实现同比改善。其中，AI 服务器与交换机业务有望进一步增强公司整体业绩韧性。具体拆分来看：</p> <p>首先，AI 服务器业务中，GB200、GB300 出货顺畅，为一季度实现增长奠定了坚实的基础。同时，下一代产品已经完成生产筹备，从 0 到 1、1 到无限的量产交付能力持续强化。</p> <p>第二，在交换机业务板块，当前 CPO 全光交换机样机已经开始生产。800G 以上交换机也在持续放量。</p> <p>第三，通信及移动网络设备业务整体向好，与大客户联合研发的新品也在顺利推进中。</p> <p>站在全年维度，AI 基础设施需求仍将保持高景气度的成长，公司的核心产品将持续受益于行业红利。公司整体营收结构将持续优化，成长动能更加充沛。</p> <p>Q2：公司毛利率从去年二季度开始逐季提升。请问主要原因是规模效应带来的成本摊薄，还是技术壁垒带来的议价权提升？CPO 作为行业非常关注的技术领域，请问这部分获利预计表现会怎么样？</p>

公司毛利率从去年二季度开始逐季提升，背后是产业链布局、运营效率、产品结构多重因素的共同驱动：

第一，公司当前已经实现 AI 全产业链的垂直整合，形成了结构性的毛利率优势。从行业来看，公司与单一环节代工企业存在本质差异。如果仅聚焦单一组业务，毛利率很难跑赢行业。相比之下，我们具备与客户联合研发设计能力与不断提升的自主研发生产能力，形成了稳定的盈利基座。

第二，公司自动化、运营效率持续优化，规模与周转双向提振盈利能力。

当前，公司自动化产线改造进展顺利。自动化的提升，意味着同样的资本投入，我们的产能释放更快、产品迭代更高效。

第三，关于 CPO 全光交换机业务获利贡献的问题，CPO 作为高技术壁垒的新一代互联方案，研发、设计、制程与集成门槛，都比之前要更高。后续，随着 CPO 市场空间的逐步打开，将为公司整体盈利质量带来结构性改善。

Q3：从过往看，互联技术的代际切换通常会伴随着产业链格局的重塑。请问公司如何看待当前 CPO 的落地进展？市场上有关于 CSP 客户的接受度、上游技术瓶颈的讨论，请问公司怎么看，在 CPO 交换机业务布局上，是否有一些更新可以分享？

CPO 通过将交换器芯片与光引擎一起封装在载板上，缩短电光转换距离，实现大带宽、低时延、低功耗，有效解决传统铜连接的物理方案限制。

我们对 CPO 在高速率时代的渗透率、应用边界持续关注，公司的布局、产能与行业技术发展匹配，我们的准备十分充足。无论技术落地进展如何，技术路线的演变只会带来新的机遇，也会提升我们在高速交换机业务的竞争力。

Q4：我们看到公司全程深度参与客户每一代的新品推出。能否请您谈谈，从模组、托盘等这些关键节点上，公司份额有什么变化，另外在液冷方面，是否已经使用到客户实际订单当中？还有哪些环节可能实现自供？

首先，公司在 AI 服务器产业链已经覆盖重要、关键零组件的生产。在客户下一代产品中，我们继续牢牢把握住了 AI 服务器核心环节竞争优势。

第二，液冷方面，由于下一代系列产品对散热效率要求大幅提升，这部分业务有望成为公司自供比例提升最快的领域之一。

第三，在订单落地方面，今年，随着 GB 系列持续放量，以及下一代平台的逐步导入，面向核心产品的自供价值量还将持续攀升，进一步优化公司整体获利结构。

下一步，公司还将持续深化自供布局，在 AI 服务器的核心零组件环节持续推

	<p>进自主研发与生产。我们在稳步提升核心部件的自供比例的同时，也会合理布局外部采购，通过产业链内外协同优化，保证供应链的安全，同时提升整体获利水平。</p> <p>Q5: 请问公司在 ASIC 领域的客户合作进展怎么样， 2026 年 ASIC 业务是否有望实现放量？</p> <p>首先，行业层面，ASIC AI 服务器市场增长确定性很强。据 TrendForce 集邦咨询预测，伴随大型云服务商自研芯片提速，ASIC AI 服务器出货占比将从 2026 年的 27.8% 升至 2030 年近 40%，行业红利持续释放。值得注意的是，ASIC 芯片的定制化属性极强，对供应链的响应速度、整合水平要求很高，这也为具备全链条布局优势的企业，提供了差异化竞争机会。</p> <p>第二，客户合作层面，我们于多个主要云服务商在 ASIC 都已经非常有深度的合作，依托对行业趋势的提前判断，我们提前在全球多个区域进行布局。</p> <p>第三，业务落地与放量层面，公司与客户的合作已覆盖多个环节。</p> <p>综上，依托公司在全球多个厂区完整的产业链布局和客户信任，出货有望提升，效率与交付周期也会进一步改善。</p> <p>Q6: 我们会看一些财报上面的数字，比如看到公司 2025 年存货大幅增长、经营现金流净额同比下降，请问公司如何解读这些指标的变化？实际运营效率是否在改善？</p> <p>公司当前运营效率在持续改善，整体财务结构非常稳健，大家关心的财务指标变化，背后都有合理的经营逻辑。</p> <p>首先，存货大幅增长，核心是 AI 业务高速增长带来的战略性资金占用，而不是经营出现问题。2025 年，公司 AI 服务器业务实现爆发式增长，为保障产品顺利量产交付，我们提前进行了原材料备货。其次，2025 年，公司资产负债率保持在 63% 的合理水平，财务杠杆可控；偿债能力充足，不存在流动性风险。从盈利角度看，2025 年公司 ROE 提升至 21.7%，盈利能力持续增强。总体而言，公司在 AI 业务快速扩张的阶段，运营效率、财务安全性、盈利质量都在持续向好，我们对公司长期的稳健发展充满信心。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	