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：2026-005

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	华夏基金、天弘基金、建信基金、浙商基金、中国人寿资产、中金公司、中信证券、中信里昂证券、华泰证券、中国银河证券、国信证券、国金证券、国海证券、山西证券、高盛（亚洲）、美林（亚太）、Oasis Financial、圆方资本、前海溢沣资本、宽远资产等
时间	2026 年 11 月 23 日 15:00-16:00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事长&总经理　郑弘孟 财务总监　沈道邦 董事　许兴仁 董事会秘书　刘宗长 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	**问题 1：请公司评价一下 2026 年前三季度经营情况，对四季度及明年如何展望？** 回复：2026 年前三季度，公司实现营业收入 9,414 亿元，同比增长 56%；实现归母净利润达到 403.7 亿元，同比增长 80%。整体来看，公司主营业务造血能力持续强化，前三季度营收与净利润均已超过去年全年，在高基数下，继续保持了高增长的节奏。 从业务结构来看，公司持续聚焦 AI 算力基础设施，AI GPU、AI ASIC、高速网络设备、精密机构件等业务齐头并进，形成了涵盖 AI 服务器、高速交换机、整柜系统研发与集成等，多领域的能力与产品矩阵，有效对冲了单一赛道的周期波动，强化了公司增长动能。 展望未来，随着新一代 AI 计算平台放量、CPO 及高速网络产品加速渗透，公司经营有望继续维持高质量增长态势。 **问题 2：公司如何展望未来算力需求的趋势与变化？** 回复：当前全球 AI 算力相关资本开支仍处于上行通道，云厂商 AI 资本开支由自身战略竞争需求驱动，行业整体呈现供给不足、关键物料紧缺的格局，客户订单能见度较高，市场仍处于供不应求的状态。 长远来看，AI 产业更需关注投资能否创造长期、可持续的经济价值。一方面行业

	竞争重心将逐步转向算力与能源综合效率，电力、散热及数据中心运营效率将成为影响投资回报的关键；另一方面 AI 在制造、金融、医疗、零售等领域的应用拓展，将继续带动对稳定、高效率算力基础设施的持续需求。 在 AI 基础设施复杂度持续提升的背景下，行业竞争预计将围绕技术力、加工力、管理力、垂直整合力等综合能力展开。外部因素或带来阶段性扰动，但 AI 算力作为数字经济基础设施的发展方向明确，公司将依托自身综合竞争实力把握产业长期发展机遇。 **问题 3：面对 AI 行业快速迭代的环境，公司战略布局重点把握哪些核心主线？未来财务与资金管理方面有怎样的考虑？** 回复：虽然 AI 技术迭代速度较快，但行业长期发展方向清晰，算力需求持续增长、系统复杂度提升、能源效率要求不断提高是确定趋势。 公司战略布局主要围绕三条主线展开：一是深耕系统整合、液冷散热、电源管理、高速网络等底层核心能力；二是保持制造与产能布局弹性，依托模块化设计、自动化制造及全球产能配置，快速响应不同客户及新一代产品需求；三是协同全球领先客户开展前期研发设计，使资本投入与客户的长期需求保持一致。 财务与资金管理方面，公司将重点强化两项能力。一是提升营运资金周转效率，精细化管理采购、存货、应收账款及付款条件等营运资金项目，实现资金支出与出货、收款节奏匹配；二是兼顾业务规模扩张与投资回报，在保持财务健康的基础上，全力支持核心客户的交付需求，实现可持续的长期高增长。 **问题 4：请介绍 CPO 全光交换机业务最新进展，如何展望其盈利水平？** 回复：CPO 是 AI 数据中心提升网络带宽、降低互连功耗的重要技术路线，公司高度重视 CPO 相关业务的前瞻布局，顺应算力网络向高带宽、低时延演进的产业发展方向。 量产节奏方面，CPO 全光交换机建立在公司交换机业务成熟的制造与交付体系之上，伴随供应链瓶颈逐步缓解，预计该产品将逐步量产出货，后续将于多地区、多工厂进行交付。 盈利方面，CPO 全光交换机技术含量与整合复杂度显著高于传统交换机，可为客户带来更高附加价值。后续随着产品上量，以及 Scale-out、Scale-up 相关应用场景落地，该业务有望为通信网络板块整体盈利贡献新的增长动能。 **问题 5：当前 AI 服务器行业竞争本质发生了哪些变化？公司与大客户 AI GPU 机柜合作现状如何，对 ASIC 业务份额有何展望？**

	回复：目前，AI 服务器行业竞争本质已从“组装效率”升级为“系统级工程”。传统通用服务器的代工壁垒在组装，而下一代 AI 机柜涉及高速运算、网络、电力、散热等多个领域的协同设计，复杂度呈指数级上升，行业资源与订单将向具备完整垂直整合能力的头部厂商集中。 依托系统级综合能力，公司和核心客户在 AI GPU 领域的合作持续深化，业务基本盘稳固，现有订单、产能交付以及长期合作框架均按计划推进。随着客户产品线向下一代架构演进，公司将继续深度参与其前端设计与系统整合，巩固在核心供应链中的主力地位。 ASIC 业务方面，公司坚持多元化布局策略，已和各主流客户开展深入合作，项目进展顺利。公司将持续加强端到端系统能力，为客户提供设计到交付的一站式服务，进一步巩固公司在 AI 服务器领域的领先优势。
附件清单（如有）	