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：2018-001

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动****类别** | [x] 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[x] 现场参观[ ] 其他  |
| **参与单位名称及****人员姓名** | 安信证券 张大印 博时基金 赵易华安基金 潘东煦 交银施罗德基金 杨浩老鹰投资 欧露筠 景顺长城基金 张雪薇民生信托 王秀平 南方基金 王博润晖投资 刘京 瑞信 Pauline Chen鹏华基金 梁旸 上投摩根基金 黃进新华基金 朱翔 兴业全球基金 钱鑫中电光谷 谭笑天 中金公司 黄乐平中金资本 熊斯飞 中泰证券 张欣麦格理证券 郑宇评广发基金 观富钦、姚铁睿易方达基金 何激、欧阳良琦、王元春、亓辰招商基金 周宗舟、文仲阳、陈西中大成基金 施展、石国武、戴军、李博、李林益、刘旭、张烨、郑少芳、王晶晶、黄万青、谢家乐、矫健、朱倩、齐炜中 |
| **时间** | 2018年7月5日 9:30-13:30 |
| **地点** | 深圳市龙华新区东环二路2号富士康科技集团园区 |
| **上市公司接待****人员姓名** | 董事长：陈永正董事兼总经理：郑弘孟董事：李军旗、孙中亮董事会办公室：张宗信、姚鹏、丁欣会计部：黄昭期 |
| **投资者关系活动****主要内容介绍** | 主要活动综述：一、富士康工业互联网股份有限公司无人工厂、精密刀具车间、云服务监控中心以及Beacon平台总控室现场参观。二、董事长陈永正、总经理郑弘孟对公司基本情况、产品、产品应用领域等做了详细介绍。三、机构提问:(一)问：工业互联网短时间内如何提质增效，实现公司整体的利润率增加？公司即将以怎样的步骤和速度导入工业互联网的技术？在财务数据上如何体现？长时间看，公司将如何推进工业互联网核心技术？未来能实现怎样的收入增长？答：1.公司在长期发展中积累了关键有效的大数据，在智能制造领域拥有对精密工具和工业机器人两项关键要素的优势，致力于建立一个兼具“内服”（提供给公司内部服务）和“外用”（赋能其他外部企业）功能的工业互联网平台，以达到提质增效、降本减存的目的。2.短期来看，公司已经如期在全球各个生产基地逐步进行工业互联网试验、测试和运用，实现降本增效，提升产品毛利率。3.中长期来看，公司将逐渐对外提供工业互联网服务。公司将为中小企业的生产制造提供系统的解决方案，开放工业互联网平台给中小企业，减缓他们在生产中的学习阵痛并推动其无忧生产，协助中小企业进行产业升级，同时创造公司新的营收增长点。(二)问：工业互联网本身是开放的平台，当面向具有竞争关系的使用者的时候，公司将如何解决与他们之间需要信息隔离的诉求？对于平台上讯息的使用，界限在哪里？答：每个开放的生态都应当有其特定的规则。在客户没有授权的情况下，使用其数据在任何情况下都是不合适的。在这样的背景下，我们对于前期服务的范围有所限制，先不做与我们自身竞争关系比较激烈的企业。当然，即使我们没有与这些企业合作，电子产品制造行业也有大量的中小企业，现阶段先主要将他们作为工业互联网赋能的对象。另外，区块链有一个理念——可以共享数据但不占有数据。这给了我们启示，我们也希望通过借鉴区块链的技术，既能实现有竞争关系的使用者间的数据隔离，也能为了互惠共赢的目的，通过特定方式结合合作，这是我们的发展方向。(三)问：科技服务占公司当前的收入比例以及未来的收入比例如何？对未来3-5年的展望是怎样？答：从招股书可见，目前我们对外部科技服务收入仅有10亿，包含精密工具和工业机器人，占总收入3,545亿元的比例还不是很高。现阶段我们的科技服务还主要是向集团内部提供，但在未来，我们的精密工具、智能制造等将逐步对外提供服务。以精密工具服务为例，公司凭借精密工具的生产能力、十几年来在精密工具制造中累积的数据和经验，不仅能向客户提供工具本身，还向客户提供使用该项工具的解决方案服务，实现工具最有效的利用。(四)问：公司未来营收范围中是否会包含软件收入？答：发展工业互联网不是单纯提供硬件，而是“软硬结合”的方式，公司未来也将提升软件方面的实力，增加收入增长点。(五)问：除了科技服务，作为目前主要收入来源的通信网络设备和云服务设备以后的发展和价值如何？答：首先，在通信网络设备领域，消费者忠诚度比较高，我们将持续发挥固有优势；在云服务设备领域，未来百业对数据的需求量也会持续提升。对于现有主要领域，我们还会积极应用工业互联网，实现提质增效及降本减存。 |
| **附件清单****（如有）** |  |
| **日期** | 2018年7月5日 |