

西部数据（WDC）2026 财年第四季度财报电话会议全文

会议日期： 2026 年 8 月 5 日 美东时间下午 4:30

财报期间： 截至 2026 年 7 月 3 日的 2026 财年第四季度

会议参与者

公司管理层：

- Ambrish Srivastava — 投资者关系副总裁
- Irving Tan（陈福阳）— 首席执行官兼董事
- Kris Sennesael — 首席财务官

提问分析师：

- CJ Muse — Cantor Fitzgerald
- Amit Daryanani — Evercore
- Aaron Rakers — Wells Fargo
- Wamsi Mohan — Bank of America
- Krish Sankar — TD Cowen
- Mike Cadiz（代 Asiya Merchant）— Citi
- Erik Woodring — Morgan Stanley
- Ben Reitzes — Melius
- Karl Ackerman — BNP Paribas
- Ananda Baruah — Loop Capital

一、开场致辞

Operator（操作员）：

大家下午好，欢迎参加西部数据 2026 财年第四季度电话会议。所有参与者将处于只听模式。如需协助，请按星号键再按 0。发言结束后将有机会提问。提问请按星号键再按 1，撤回问题请按星号键再按 2。请注意本次活动正在录音。现在我将会议交给投资者关系副总裁 Ambrish Srivastava 先生。请开始。

Ambrish Srivastava（投资者关系副总裁）：

谢谢，大家下午好。今天与我一起出席的有西部数据首席执行官 Irving Tan 和首席财务官 Kris Sennesael。在开始之前，请注意今天的讨论将包含基于管理层当前假设和预期的前瞻性陈述，这些陈述面临各种风险和不确定性。这些前瞻性陈述包括对我们产品组合、业务计划和业绩、持续市场趋势以及未来财务结果的预期。我们不承担更新这些陈述的义务。请参阅我们最新的 10-K 年报和向 SEC 提交的其他文件，了解可能导致实际结果与预期产生重大差异的风险和不确定性信息。

在我们的准备发言中，除非另有说明，评论将基于持续经营业务的 Non-GAAP 结果。Non-GAAP 与可比 GAAP 财务指标之间的调节表已包含在新闻稿和我们在 investor.wdc.com 投资者关系页面发布的其他材料中。最后，我想指出，当我们提到“我们”或类似术语时，我们仅指西部数据作为一家公司，不代表整个行业发言。现在我将会议交给 Irving 进行开场发言。Irving?

二、CEO Irving Tan 发言

Irving Tan（首席执行官）：

谢谢 Ambrish。大家下午好，感谢各位参加今天的电话会议。

让我先回顾一下西部数据作为专注于纯 HDD 业务公司的第一个完整财年。我们实现了 36% 的同比增长，同时显著扩大了毛利率和运营利润率。我们每股收益翻了一番，创造了 35 亿美元的自由现金流，将资产负债表强化至净现金正 position，同时持续向股东进行大规模资本回报。

这些强劲的财务业绩是我们通过专注创新和在全球西部数据组织内推动运营卓越来满足客户不断增长的存储需求的结果。我们带着强劲的客户需求、日益增强的可见性以及需求持续性的信心，以及对利用行业领先的产品和技术路线图来满足这一需求的能力的信心，迈入 2027 财年。

存储需求由 AI 和核心云服务共同驱动。

在 AI 基础设施市场中，一个关键动态正在形成——算力可以重复使用，但数据会持续累积。训练和推理工作负载随时间共享和重复使用计算资源，但这些工作负载生成的数据——包括模型输入、输出、日志和保留的上下文——持续累积。随着 AI 使用规模的扩大，这产生了对能够经济高效地存储和管理这些海量数据集的存储基础设施日益增长的需求。

我们过去讨论过的从 AI 训练到推理再到智能体 AI（Agentic AI）的拐点，现在变得更加明显。训练模型会产生显著的初始数据需求，但推理会持续生成和保留数据。今天，最大的 AI 平台每分钟处理数百亿个 token，每天数十亿次提示，创造了必须随时间存储、管理和访问的快速扩张的数据体。最近的披露显示 token 量同比增长数倍，凸显了推理扩展的速度。

同时，AI 正迅速从仅仅回答问题转向“能执行工作的智能体 AI”——协调任务、访问数据，并在多步骤工作流中持续运行。这一转变创造了根本上更加数据密集的工作负载，而且越来越多是持久性而非瞬时性的。

存储影响是巨大的。智能体在工作流的每一步都生成数据，既增加了创造的数据量，也增加了需要随时间存储的数据量。这就是为什么我们持续将智能体 AI 视为容量型存储需求的结构性和阶跃式驱动因素。

除了推理和智能体 AI 之外，我们还看到了物理 AI（Physical AI）的出现——自动驾驶、机器人和工业自动化系统以及人形机器人——训练这些系统所需的现实世界数据量不足，因此需要生成和存储合成数据集，创造了另一个存储需求驱动因素。

基础设施建设很重要，但这只是开始。训练创造初始数据基础。推理持续生成数据。智能体系

统放大了数据的量和频率。物理 AI 进一步加速了这一循环。这些趋势共同创造了更加持久的数据存储需求环境——驱动因素不仅仅是建设 AI 基础设施，而是基础设施部署后数据的持续创建和保留。

随着 AI 工作负载从部署转向持续使用，存储需求不再是一次性的基础设施采购周期，而是更多关于数据的累积——这是我们业务潜在的长期需求增长驱动力。

今天，超大规模数据中心中约 80% 的数据存储在硬盘上。这一状况可能会持续。这反映了 HDD 的卓越能力——提供大规模、长期保留数据存储所需的规模、经济性和能效。

让我来谈谈为什么这些长期增长驱动因素恰好发挥西部数据的优势。西部数据稳健的技术路线图基于行业领先的单碟面密度，专注于通过创新大规模满足客户的容量需求，同时我们日益增强的能力可以在 AI 存储堆栈的更多层次提供高性价比的存储解决方案。

我们有望在 2027 日历年上半年出货 44TB HAMR 产品。客户对验证过程的反馈非常积极，硬盘的容量、性能和可靠性超出了客户预期。对于下一代 40TB ePMR 硬盘，我们在 6 月季度开始出货，目前正与两家客户进入量产阶段。我们正在与第三大主要客户加速推广 UltraSMR 技术。我们预计到 2027 财年末，UltraSMR 将占我们近线 exabyte 出货量的约 60%。

自上次更新以来，我们持续扩大客户参与和验证渠道，更多超大规模云客户正在推进验证和部署规划。除了容量之外，我们还在将创新延伸到 AI 存储堆栈的新层面。我们在改进硬盘性能方面取得进展——高带宽硬盘（High Bandwidth Drives）正在向五家客户送样，现在可达到当今硬盘 8 倍的吞吐量，而不会相应增加功耗——正是这些工作负载所需的性能类型。

总之，我们面前的机遇是真实的，西部数据已做好准备来抓住它。数据创造并没有放缓，而是在加速。随着数据体量的增长，存储、管理和保护它的基础设施存储需求也在增长。这是我们业务持久的长期顺风，我们打算充分利用它。我们的技术路线图强大，客户关系深入，我们有运营纪律将这一机遇转化为持续的盈利和自由现金流增长以及长期股东价值。

下面我将会议交给 Kris，由他为大家介绍财务数据和第一季度展望。

三、CFO Kris Sennesael 发言

Kris Sennesael（首席财务官）：

谢谢 Irving，大家下午好。

2026 财年是西部数据出色的一年，受益于需求的扩大、客户关系的深化和有纪律的执行。我们将营收增长 36% 至 129 亿美元，同时毛利率扩大 970 个基点至 49.1%，运营利润率提高 1,290 个基点至 37.3%。我们每股收益翻倍至 10.22 美元，创造 35 亿美元自由现金流，实现了 27% 的强劲自由现金流利润率。我们向股东返还了 31 亿美元，反映了我们对业务持续性的信心和对长期价值创造的承诺。

现在来看 2026 财年第四季度。

营收为 37.5 亿美元，同比增长 44%，得益于强劲的 exabyte 增长和有利的定价动态。每股收益同比增长 109%至 3.56 美元。营收、毛利率和 EPS 均达到或超过指引区间的高端。

我们向客户交付的 exabyte 同比增长 22%。近线继续驱动 exabyte 增长，同时本季度非近线 exabyte 增长也很稳健。我们在第四财季开始出货新一代 ePMR 硬盘，容量最高达 40TB，预计未来几个季度将强劲爬坡。

分业务来看：

- **云业务** 占总营收 89%，为 33 亿美元，同比增长 43%，对我们高容量近线产品的需求强劲，定价环境有利。
- **客户端业务** 占总营收 6%，为 2.25 亿美元，同比增长 61%。
- **消费业务** 占总营收 5%，为 1.87 亿美元，同比增长 38%。
- 两个业务均受益于定价改善。

毛利率同比扩大 1,310 个基点至 54.4%，带来强劲的同比增量毛利率。这由向更高容量硬盘的产品组合转移、全产品组合的有利定价和制造运营的有纪律执行所驱动。本季度，混合平均每 TB 同比价格涨幅从上季度的高个位数提升至高十几个百分点，反映了我们可预测且可持续的定价策略的效果——随着我们为客户交付更大价值。

运营费用为 3.82 亿美元，约占营收 10%，环比改善 170 个基点，进一步体现了运营杠杆效应。强劲的营收增长、扩大的毛利率和模型中的杠杆效应推动运营利润达到 16.6 亿美元，同比增长 126%，运营利润率达到 44.2%，同比提高 1,610 个基点。

利息和其他费用为 1,000 万美元，有效税率为 16%。考虑到 3.88 亿股的摊薄股数，每股收益为 3.56 美元，同比增长 109%。

运营现金流为 14 亿美元，资本支出为 1.08 亿美元。这带来了 13 亿美元的自由现金流，强劲的自由现金流利润率为 34%。

本季度内，我们完成了剩余 170 万股 SanDisk 股份的货币化，将其兑换为 480 万股西部数据股票。此外，我们回购了 230 万股普通股，总额 10 亿美元。我们全年和第四季度的回购数据包括 3.28 亿美元以现金方式结算部分可转换债券的转换溢价（而非以股票方式），避免了约 77.3 万股新股的发行。我们还支付了 5,400 万美元股息，季末债务为 11 亿美元，现金为 16 亿美元，净现金头寸为 5 亿美元。

最后，董事会宣布每股 0.15 美元的现金股息，将于 2026 年 9 月 17 日支付给截至 9 月 8 日登记在册的股东。

现在来看 2027 财年第一季度的展望。

我们继续在强劲的需求环境中运营，长期可见性不断改善，云、消费和客户端终端市场的定价动态良好。

- **营收** 预计为 41 亿美元，正负 1 亿美元，中值同比增长 45%。
- **毛利率** 预计在 55%至 56%之间。
- **运营费用** 预计在 3.9 亿至 4.0 亿美元之间。
- **利息和其他费用** 预计为 1,500 万美元。

- **税率**预计为 17%。
- 因此，基于 3.88 亿股 Non-GAAP 摊薄股数，每股收益预计为 4.00 美元，正负 0.15 美元。

展望未来，我们对需求驱动因素高度确信：AI、云和数据密集型工作负载的扩散持续加速。在供应端，我们行业领先的技术和产品路线图，加上强大的运营执行，使我们能够向客户交付更多 exabyte。这不需要通过资本支出来增加产能，但我们在磁头和盘片运营以及自动化方面进行必要投资以提高生产力。

总之，持久的需求、有纪律的供应和不断扩大的利润率，使我们能够交付持续的盈利增长、强劲的自由现金流和长期股东价值。

现在开始问答环节。Ambrish？

Ambrish Srivastava：

谢谢 Kris。操作员，请开放提问线路。为确保尽可能多的分析师有机会提问，请每次只问一个问题，之后我们将给您一个追问机会。

四、问答环节

Q1 — CJ Muse (Cantor Fitzgerald)

CJ Muse：

很难不将你们的结果与主要竞争对手进行比较——他们的环比营收增长更好，毛利率目标比你 9 月指引高出近 200 个基点。你如何看待这一点？是因为他们更早推进 HAMR？合同时间差异？还是你在公开市场销售的 bit 更少？想听听你的想法，以及你认为从现在起毛利率加速会怎样？是否需要等到 2027 日历年的 HAMR？还是有其他驱动因素可以推高？

Irving Tan：

谢谢你的问题，CJ。毛利率总会有季度间的波动，因为有一系列因素在驱动。显然，长期协议（LTA）相关定价的时间是一个因素——现有 LTA 到期和新 LTA 以不同定价机制生效之间总会有时间差。这是第一个因素。

第二个是下一代平台的引入。我们非常兴奋在第四季度开始出货 40TB ePMR 硬盘。目前我们正按计划在 2027 财年第三季度使该形态占近线 bit 出货量的 50% 以上。这将推动我们向市场交付更多更高容量硬盘，并提供一些定价方面的上行机会。同时我们一如既往地持续推进行运营效率改进。

简而言之，季度间总会有波动，但我们对上述因素充满信心——已建立的定价结构、下半年推

出的更高容量硬盘以及持续的运营效率提升——这些将带来更强劲的 exabyte 增长、持续的营收增长和持续的利润率扩张。

追问 — CJ Muse:

Marvel 在闪存峰会上主持了一个关于 HDD 在 AI 数据中心中经济不可替代性的环节。以此为背景，你们的可见性如何改善？随着合同续签，未来还能如何进一步提升？

Irving Tan:

我们有很强的可见性，而且越来越强——这在很大程度上也是客户驱动的。上次我们报告 LTA 时，提到有一份大客户的 LTA 一直延续到 2029 日历年。但我们目前正与客户深入讨论建立 2029、2030 甚至 2031 日历年的 LTA。所以可见性非常强，客户驱动的 LTA 需求一直延伸到 2031 年，这一需求非常强劲。我们继续推进这些谈判。我认为我们在 exabyte 需求方面有很好的可见度，目前正在与客户敲定的是这些 LTA 的定价商业条款。

Q2 — Amit Daryanani (Evercore)

Amit Daryanani:

exabyte 出货量同比增长约 22%，低于过去几个季度 30% 以上的 exabyte 增长。能谈谈这是与时间或供应相关的暂时性放缓吗？还是说这反映了更常态化的增长率？你如何看待 2027 财年的 exabyte 增长？

Irving Tan:

我们指引的 exabyte 需求增长在 25% 以上。我们显然有支持这一目标的技术路线图。与毛利率类似，exabyte 增长率会因我们出货的产品组合不同而出现季度间波动。随着我们进入下半年并加速 40TB 出货——我提到的将占近线 exabyte 出货量的 50% 以上——我们预计 exabyte 增长率将加速。然后我们还有 HAMR 在 2027 日历年下半年以 44TB 级别推出。

Kris Sennesael:

补充一点，第四季度 exabyte 出货量同比增长 22%，但看整个 2026 财年，exabyte 同比增长 25%。

追问 — Amit Daryanani:

在定价方面，每 TB 价格同比大幅上涨至高十几个百分点。Kris，你谈到了这一点。能谈谈定价将如何演变吗？特别是新签的 LTA，是否支撑了这种高十几个百分点的定价？未来还有上行空间吗？

Irving Tan:

我们受益于全产品线的定价改善，包括近线产品和客户端/消费产品。在近线方面，特别是与大客户之间，我们一直非常一致地谈论可预测定价，这是我们继续采用的策略。这为他们提供可

见性，确保他们能在正确的经济基础上做出长期架构决策。但即便如此，随着我们增加更高容量的硬盘，我们提供更好的 TCO 价值，这给了我们提高价格的机会——但你会看到这是以非常可预测的方式进行的。

在非近线领域，特别是客户端和消费领域，我们看到了更高的提价机会，主要由基于闪存的替代产品的定价结构所驱动。这导致了略高的定价环境。

Q3 — Aaron Rakers (Wells Fargo)

Aaron Rakers:

在之前问题的基础上，你们似乎正在进行 40TB ePMR 硬盘的产品转换。如果你看成本结构，每 TB 成本环比似乎持平甚至略降。在产品转换过程中，我们该如何看待 2027 财年每 TB 成本的走势？

Kris Sennesael:

Aaron，2026 财年第四季度每 TB 成本同比下降约 8%。我们之前指出，长期来看每 TB 成本将以约 10% 的年率下降。主要驱动力——正如 Irving 解释的——是向更高容量硬盘、更高面密度的转移，这给我们带来了每 TB 成本的大幅降低。随着我们执行近期、中期和长期的技术路线图和产品路线图，引入下一代 ePMR 并将 HAMR 产品推向市场，我们将持续看到每 TB 成本下降。

追问 — Aaron Rakers:

Kris，回到资产负债表——你们已经做了很多，债务还剩 11 亿美元，现金 16 亿美元。你对从这里开始的资本结构怎么看？基本上是 100% 自由现金流回报？还是想在资产负债表上加更多债务？

Kris Sennesael:

策略没有变化。我们承诺将自由现金流回报给股东，这与过去四五个季度的做法一致——通过股息和股票回购的组合。我们完全致力于这两个项目。

Q4 — Wamsi Mohan (Bank of America)

Wamsi Mohan:

Irving，能否进一步解释你在之前回答中关于 22% exabyte 增长的产品组合评论？之前预计那些客户会在本季度交付更多 exabyte，放缓看起来相当明显。能否具体说明组合中发生了什么变化导致本季度增长较慢？22% 仍然很强劲，但确实是放缓了。然后你又说会加速——在 HAMR 爬坡之前是否有短期上限？

Irving Tan:

谢谢你的问题，Wamsi。正如你所知，我们有大型客户，不同客户采用不同类型的技术。如果某个季度某个客户多采用 CMR 产品，那意味着我们用相同数量的硬盘出货更少的 bit。而在另一个季度，客户更多采用 UltraSMR，同样数量的硬盘我们能交付更多 exabyte。所以季度间总会有波动——他们不是以非常线性的方式采购的，有一些波动性。但从中长期趋势来看，我们对持续的 exabyte 增长非常有信心，能够达到我们分享的百分比增长轨迹——包括我们正在积极爬坡的 40TB ePMR，以及 2027 日历年上半年推出的 44TB HAMR，还有路线图中 2027 日历年下半年的 50TB 产品。

追问 — Wamsi Mohan:

看你的环比毛利率指引，虽然同比增量利润率仍然很强，但环比方面是否有产品组合或定价动态的特定变化？还是说定价动态应该持续，更多是组合因素导致毛利率没有进一步上行？

Kris Sennesael:

季度间肯定会有波动，这就是为什么我不太关注环比增量毛利率。我更关注同比增量毛利率。放一些数字来看：2025 财年全年增量毛利率为 60%，2026 财年——刚结束的财年——增量毛利率为 75%，到第四季度同比增量毛利率达到 84%-85%。Q1 指引隐含的同比增量毛利率为 80%-81%。

我认为我们在推动增量毛利率方面执行得非常好，将持续改善毛利率。我高度确信未来多个季度将继续改善毛利率——基于我们解释的一切：非常强劲的需求，我们正在转向更高容量硬盘为客户提供更多价值，这使我们能够提高每 TB 价格，同时降低每 TB 成本。这是一个进一步改善毛利率的绝佳组合。

Q5 — Krish Sankar (TD Cowen)

Krish Sankar:

Irving，你的定价明显在改善。你提到客户要求 LTA 延伸到 2029、2030、2031 年。我想知道，随着 90% 的 bit 进入云端且大部分在 LTA 下，你看到的提价速度——从高个位数到高十几个百分点再到可能的 9 月季度 20%——会不会因为大部分都在 LTA 下而放缓？还是你认为仍有灵活性让提价速度继续增加？

Irving Tan:

谢谢。关于云业务，如你所指出的，相当大比例在 LTA 下。但并非每份 LTA 同时开始。所以随着财年推进，我们会看到 LTA 的价格调整，取决于新合同何时以新价格生效，这显然也由我们引入市场的新平台所驱动。

重申我们的整体定价策略——确保可预测性，给客户大量可见性。在我们看到能够更快提价能力的领域，主要在非近线空间。展望 2029、2030、2031 年的讨论，我们正在敲定 LTA 的具体商业条款，但对客户的量需求有很好的可见度，这进一步加强了我们对 25% 以上 exabyte 增长的信心。我们正在推进的是这些年份的定价机制。简言之，我们仍有很多机会为客户交付更多价值、提供更好 TCO，并通过定价从中受益——正如我们一直所说的。

追问 — Krish Sankar:

Kris, 你提到每 TB 成本目前下降高个位数, 可以降到 10%。这是在 HAMR 验证之后的世界吗? 还是说你认为在未来几个季度就能达到?

Kris Sennesael:

我过去说过今天也重申, 中长期每 TB 成本下降约 10% 年率。看过去几个季度, 我们一直在执行这一目标。我高度确信长期来看我们将能够继续执行。当然季度间总会有波动, 但中长期来看——这完全由我们的技术路线图和向更高面密度、更高容量硬盘的产品转换所驱动, 将带来每 TB 成本的下降。

Q6 — Mike Cadiz (代 Asiya Merchant, Citi)

Mike Cadiz:

这是 Citi 的 Mike Cadiz, 代 Asiya Merchant 提问。第一个问题: 鉴于 LTA 对话及其提供的可见性, 能否谈谈客户计划承载的工作负载类型——智能体 AI、物理 AI 等——以及如果有的话, 工作负载如何随时间变化? 从覆盖较近期的 2027 年 LTA 到覆盖 2028、2029 甚至 2030 年的 LTA 和对话, 工作负载的演进如何?

Irving Tan:

大部分工作负载将是相同的。我们看到几个增长驱动因素, 确实从客户那里获得了可见性。

首先, 一个被低估的因素——核心云服务继续增长, 尤其是视频驱动的应用。比如我们每天都在用的协作工具。很多视频会议越来越多地被录制, 这驱动了大量存储需求和核心云服务。

在 AI 方面, 过去 24-36 个月的主要驱动力一直是模型训练和开发。我们现在和未来看到的是由推理和智能体 AI 驱动的增长。实际上我们也开始看到物理 AI 驱动的早期增长。我们正在与许多大型企业客户在物理 AI 领域接触, 对这些领域的增长轨迹也有很好的可见度。

此外, 随着我们引入创新产品如高带宽硬盘——现在正向五家客户送样——这也开辟了更高带宽工作负载中提供硬盘能力及其卓越经济性的可能性。我们认为这也是一个我们非常兴奋的未来增长驱动因素, 客户正在密切与我们合作。

Q7 — Erik Woodring (Morgan Stanley)

Erik Woodring:

上季度你提到可以看到主权云和新兴云数据中心对近线硬盘的兴趣。现在三个月过去了, 能否进一步展开? 他们买什么? 对价格敏感度如何? 规模多大? 能发展多大?

Irving Tan:

好问题，Erik。我们将其视为一个机遇，这个机遇今天正在实现。我想强调三个领域：

第一，我们确实看到来自新兴云（neo clouds）的需求增长，甚至前沿 AI 实验室也在向我们寻求供应。

第二，正如我刚才提到的物理 AI 公司——我们看到一家自动驾驶公司对更多存储的非常强劲的需求，随着他们加速自动驾驶能力。我们看到来自主权云、新兴云和 AI 前沿实验室的需求增长，他们特别认识到硬盘的经济效益以及其商业模式创造的日益增长的存储需求。

在定价方面，在目前供应非常紧张的环境中，这为我们提供了增加定价杠杆的机会。

追问 — Erik Woodring:

Irving，关于定价评论的一个澄清：你的合同中是否有逐季价格上调条款？鉴于需求增强且你通过更高容量硬盘为客户增加更多价值，认为这些价格上调正在加速是否正确？还是说这有点过度推断？

Irving Tan:

你可能有点过度推断，Erik。LTA 显然有一个与基础量相关的基础价格。然后当我们能够为客户提供增量时，那是受不同定价条款约束的。这是我们一直一致表述的 LTA 商业组织的一般框架。

Q8 — Ben Reitzes (Melius)

Ben Reitzes:

考虑到产品爬坡和需求环境改善，我们是否应该预期第一财季是环比营收增长和增量利润率的低点，然后随着 2027 财年的推进而加速？

Kris Sennesael:

Ben，如你所知我们每次只指引一个季度。本季度我们指引了环比增长和同比增长以及强劲的同比增量毛利率。基于我们看到的强劲需求环境、技术和产品路线图的出色执行、以及我们正处于新一代 ePMR（最高 40TB）爬坡的起点——随后是 HAMR 的推出——我们高度确信能够持续以更好的定价出货更多 exabyte 并随时间降低成本，这将带来持续的强劲营收增长和进一步的毛利率改善。我就说到这里。

追问 — Ben Reitzes:

能否进一步展开物理 AI？训练视频和合成视频的数据量巨大，你这季度比前几季度更突出地提到了这一点。是否有什么变化？你如何看待这一可能出现的合成和视频数据激增对需求的影响？

响？

Irving Tan:

谢谢，Ben。我们这季度更多强调了这一点，特别是因为我们从这一领域获得了更好的可见性。我举了一个自动驾驶公司的例子——他们 2027 日历年的 exabyte 需求增加了数倍。如果我们把这个外推到这个领域的其他玩家，延伸到人形机器人或工业自动化系统，正如我在准备发言中指出的——在许多情况下，他们从工具和车辆收集数据生成新数据，但仍不足以训练模型。所以他们也在使用现有数据输入 AI 工具生成合成数据来进一步训练模型并推动强化学习，这需要更多存储。

我们在模型训练、开发、推理中看到的循环将延伸到物理 AI 中，但这现在变得非常真实了，我们看到这将成为 2027 年及以后的增长驱动因素。

Q9 — Karl Ackerman (BNP Paribas)

Karl Ackerman:

两个问题。第一，今天近线和非近线之间的毛利率差异如何？考虑到非近线 HDD 市场有更大的提价能力，我想这个差距可能在缩小。另外，未来 12 个月有多少 LTA 会重新定价？

Kris Sennesael:

近线和非近线（包括消费和客户端）的毛利率目前在同一区间——都在 50% 出头。目前已经没有太大的差异了。

追问 — Karl Ackerman:

Irving，超大规模需求显然强劲。本地部署企业市场现在多大？你也能和他们签 LTA 吗？

Irving Tan:

谢谢，Karl。出货的近线 bit 绝大部分都流向超大规模客户。越来越多的企业 OEM 存储玩家也在增加需求，特别是他们正在转向更多基于混合的存储解决方案——最近他们还可能考虑 100% 全闪存阵列系统。现在有向混合系统的回归，这驱动了更多需求。我们也将他们的前瞻性需求纳入我们的供应规划中，这给了我们更好的可见度。我们的工程团队也在与他们合作采用我们的 UltraSMR 产品和下一代 ePMR 和 HAMR 产品，这将给他们更高容量硬盘并因此更快获得更多 exabyte。

Q10 — Ananda Baruah (Loop Capital)

Ananda Baruah:

Irving, Kris，如何看待中国超大规模和中国 AI 实验室的机会？那里有很多活动。

Irving Tan：

谢谢你的问题，Ananda。亚洲市场显然代表了一个非常令人兴奋的机遇。我们明显听到和看到很多关于那里前沿 AI 实验室模型的开源化。我们认为这对整个行业是好事——因为这将推动更多模型的可及性，帮助以更优的经济性更广泛地推广 AI。根据使用场景，你可以用不同的经济模型来驱动不同应用的增长和价值。

但核心是，无论是你在美国看到的传统高端前沿模型，还是一些新的开源更经济的模型，它们都需要数据来支持模型训练。这些模型将生成大量需要存储的数据。所以我们认为这非常积极——即使计算可能在计算和内存资源方面驱动更高效率，存储需求只会累积和增长。我们对未来的需求前景非常积极。

追问 — Ananda Baruah：

快速追问：更高面密度与推理（硬盘真正的杀手级用例）之间的互动如何？你如何看待这两件事在未来几年影响供需缺口？

Irving Tan：

我们认为推理的增长将对更高容量硬盘的需求产生积极影响。推理实际上会生成更多数据——需要存储以支持强化学习，而且存储生成的数据上下文比通过计算和内存资源重新运行更经济。所以实际上推理和智能体增长将驱动更多存储需求，而以更好 TCO 交付这种存储的最佳方式是更快地交付高容量硬盘——这绝对是我们正在努力为客户交付的。

五、结束致辞

Operator：

问答环节到此结束。我将会议交回管理层做结束语。

Kris Sennesael：

谢谢。在西部数据，展望新财年及以后，我们怀着非常明确的使命感。我们的客户依赖我们以匹配 AI 采用步伐的规模和速度交付存储基础设施，我们非常愿意迎接这一挑战。我们确信我们的技术领先，执行有纪律，整个西部数据团队始终专注于交付。我想借此机会感谢整个西部数据团队出色的一年，感谢我们的投资者和分析师今天参加，感谢你们的时间和继续对西部数据的信心。

Operator：

会议到此结束。感谢各位参加今天的会议。现在可以挂断。

注：本文为根据电话会议录音整理的逐字记录。由于语音转文字技术的限制，原文中可能存在少量转录偏差，已尽量忠实呈现原始内容。