

法說會逐字稿

鴻海精密工業股份有限公司 2025 年第二季法人說明會
會議日期及時間：2025 年 8 月 14 日 台北時間下午 3 點

Precision

鴻海精密工業股份有限公司

2025 年第二季法人說明會

公司與會者

楊秋瑾 Kathy Yang 鴻海精密工業股份有限公司 輪值 CEO

黃德才 David Huang 鴻海精密工業股份有限公司 財務長

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司 發言人

方文妍 Kristen Fang 鴻海精密工業股份有限公司 投資人關係資深經理

法說會提問者

Sharon Shih Morgan Stanley-分析師

Angela Hsiang 凱基投顧-分析師

Wayne Liu Neuberger Berman-分析師

侯冠州 工商時報-記者

楊思敏 民視-記者

Arthur Liao 富邦投顧-分析師

簡報

方文妍 Kristen Fang 鴻海精密工業股份有限公司—投資人關係資深經理

各位投資以及媒體先進大家好，我是 Kristen，歡迎參加鴻海公司法人說明會。今天我們邀請到輪值 CEO 楊秋瑾、財務長黃德才、以及發言人 James 為各位說明。

法說會的時間預計是一個小時，第一階段是簡報，第二階段是問答時間。在會議正式進行前，請大家先詳細閱讀簡報中的免責聲明。

接下來就進入法說會的第一個階段 簡報，這次有四個議題：分別是 2025 年第二季回顧、第三季暨全年的展望、重要事業進展、以及近期重大事件。現在先邀請財務長 David 向大家說明 2025 年第二季的財務表現。

黃德才 David Huang 鴻海精密工業股份有限公司—財務長

謝謝 Kristen。各位在線上的投資先進，還有媒體朋友們，大家好。我是黃德才。

公司推行輪值 CEO 制度超過一年，現在也已經是第二任了整體運作越來越上軌道。所以為了呼應集團「分工、分享、合作」精神，我們從這一季開始邀請輪值 CEO 參與法說會，讓 CEO 直接與大家交流。

藉著這個機會，也跟大家說明未來一年四季法說會的安排。董事長會維持在每年的三月以及十一月，跟大家分享對一整年的回顧以及下一年度的展望，至於年中五月以及八月的法說會，則將會由輪值 CEO 主持。

輪值 CEO 楊秋瑾 Kathy 是在今年三月底接任職位，目前同時擔任集團園區長，負責整合全球的園區運作，在地緣政治變動的環境下，我們也更仰賴 Kathy 在供應鏈的專業管理能力，來完善集團的全球佈局。

接下來，由我向大家報告鴻海 2025 年第二季營運狀況。我們請大家看到第 5 頁 2025 年第二季損益表。

第二季營收為新台幣 1.79 兆元，較前一年同期增加百分之 16，為歷年同期新高。如果用美金計價，則年增約百分之 18.6。

三率部分，毛利率百分之 6.33，年減百分之 0.09，主要受匯率影響。營業利益率百分之 3.16，年增百分之 0.28，主要受惠於費用率下降。這是因為本季營收成長達百分之 16，而費用僅增加百分之 4。整體而言，營業利益率表現符合年初我們對全年將與去年相近的預期。

今年第二季淨利率為百分之 2.47，較去年同期增加百分之 0.21。EPS 部份。第二季的 EPS 3.19 元，較前一年同期增加 0.66 元。

接下來，簡報第 6 頁，資產負債表。截至 2025 年 6 月底，帳上現金為 8,705 億元。淨現金 2,436 億元，較去年 6 月底減少 1,649 億元，主要原因包括：匯率波動的影響、營收成長帶動營運資金的需求增加，以及資本支出較去年同期增加了 141 億元。

本季現金周轉天數為 48 天，較去年同期增加 2 天，主要是因為營收大幅成長，帶動應收帳款和存貨相應增加所致。另外，負債比例為百分之 61，較去年同期增加百分之 4，主要為營收成長，使得應付帳款及借款增加所致。

最後，簡報第 7 頁，現金流量表。2025 年截至 6 月底，營業活動現金流入為 219 億元。較去年同期流入 438 億元相比減少 219 億元，主要為新品拉貨持續提升，配合客戶備庫存所致。

自由現金流為淨流出 553 億元，與去年同期相比，現金流出增加 360 億元，主要原因包括三部分：第一，資本支出 772 億元，較去年同期，增加了 141 億元；第二，營業活動現金流入，較去年減少 219 億元。

以上為 2025 年第二季財務報表的簡要報告。接下來把時間交給輪值 CEO Kathy。

楊秋瑾 Kathy Yang 鴻海精密工業股份有限公司—輪值 CEO

謝謝 David 財務長跟大家做第二季財務營運狀況的介紹。大家好！我是本屆輪值 CEO 楊秋瑾 Kathy，今天非常高興可以與財務長 David，發言人 James 一同代表集團，向各位投資人、分析師及媒體朋友們說明今天法說會的內容。

接下來就由我來向各位介紹第二季的回顧以及 Q3 的營運預測及全年展望，當然還有各位都非常關注的幾個重要事業的進展，稍後我也會跟大家分享，好的，那麼接下來就請跟我一起進入第一階段的報告。

首先，我們先來看第二季總體的表現，在營收的部分，是創下歷年同期新高，也較前一季有顯著成長，整體表現也大致符合我們原先預期。跟去年同期相比，可以用「強勁成長」四個字來表示，表現優於我們的預期。如果用美元計價來看，整體表現則更為強勁，也反映出我們的成長動能以及營運韌性。

從產品組合的角度來看，在 AI 伺服器的強勁成長帶動下，雲端網路產品的佔比顯著提升，相較去年同期增加了 9%，達到了 41%。雲端網路產品第二季占比首度超過消費智能產品，這讓我們的產品組合朝向更為均衡的方向發展。

以四大產品來看，消費智能季對季的表現比預期還要好，元件及其他在年對年的表現也優於預期；但是電腦終端跟去年同期相比，表現則稍微落後預期。

從整體獲利性來看，我們今年第二季在營收、營業利益以及稅後淨利的表現，皆創下歷年同期新高。這再次證明，面對充滿不確定性的外部環境，鴻海依然能夠憑藉穩健的策略布局與靈活的應變能力，展現強大的經營韌性，並持續交出穩定且具成長性的營運成果。

接下來，就讓我繼續說明今年第三季的展望。

今年以來 AI 一直都是最主要的成長動能，加上 ICT 產品進入下半年旺季，訂單出貨將逐漸加溫。展望第三季整體營運，相較於第二季，以及去年同期都將顯著成長，但還是需要密切關注關稅以及匯率變化的影響。

接下來我會分別就這四個產品的表現具體說明。第一個是消費智能產品方面，我們已經開始為新產品做準備，所以我們預期第三季將較上一季強勁成長。這個類別涵蓋多個不同產品，如果與去年同期相比，數量方面大致持平，但是受到匯率影響，整體的預期也將較去年同期略微衰退。

第二個是雲端網路產品方面，隨著 AI 伺服器機櫃逐漸放量，以及通用伺服器仍有強勁需求，預計這個產品將維持強勁成長，依舊是我們今年營收動能最大的產品類別。

電腦終端產品在第三季的需求比上次法說會時看到的還要好，但是第二季以及去年同期都有新產品上市，加上關稅產生的提前拉貨效應，基期相對較高，所以第三季的表現也會略為衰退。

在元件及其他，主要業務相關的零組件出貨增加，所以這個產品類別在季對季、年對年也都會顯著成長。

以上是有關第三季的說明，接下來我們繼續來談談有關全年展望的部分，首先，我們維持全年顯著成長的展望是不變的。但是匯率變動可能影響到轉換成台幣後的營收金額。同時，關稅、地緣政治及全球貨幣政策的變化，也會對整體經濟情勢帶來不確定性的影響。綜合這些因素，我們對今年的展望，會用比較審慎的態度來看待。

至於四個主要產品的展望，雲端網路產品沒有懸念的，仍是主要的成長動能，AI 伺服器的產品能見度非常好。消費智能與元件及其他產品則受到匯率變動的影響，在全年展望皆有微幅下調。電腦終端產品則略為上調，主要是反映第三季的需求略優於預期，全年衰退幅度會比我們之前預測的要少一些。

過去三個月整個經營環境有非常大的變化，大家也都很關心鴻海的布局狀況，接下來就讓我來說明幾個重要事業的進展。我相信大家對重要事業進展也是特別關心。接下來就由我來繼續說明。

先讓我們談談市場最關注的 AI 伺服器業務。從剛才我的簡報當中大家也能看到，在今年第二季，AI 伺服器的表現持續強勁，年增幅度超過六成，充分展現出 AI 運算需求的高速成長與產業動能。

展望第三季，我們預期 AI 伺服器營收將年增超過 170%，其中 Q3 機櫃預期 QoQ 成長 300%，反映出客戶拉貨力道持續加溫。根據目前掌握的市場需求，全年 AI 伺服器相關的營收將會突破「兆元」的規模。

另外，我想大家也都有注意到，最近幾家重要的客戶在他們的法說會上，也都強調 AI 基礎建設的投資將會持續擴大，並且預期相關資本支出也將會一路延續到 2026 年、甚至更久。這些訊號印證了我們的看法，AI 不是一時的熱潮，而是一場真正的產業革命，是結構性、長期性的成長趨勢。我們預期市場對高效能算力的需求仍舊會持續升溫。而鴻海作為全球領先的科技製造服務平台公司，也將持續協助我們的客戶擴充他們的 AI 基礎設施。我們的目標很清楚：在這場 AI 的浪潮中，要幫助客戶掌握這一波快速成長的機會。

為了進一步強化我們在 AI 基礎設施的佈局，相信大家知道了，我們在 7 月底公告一項重要合作，也就是我們首次以增資換股的方式，與東元電機結盟。這是一個雙方各自發揮優勢，資源互補非常好的合作方式。我們會結合東元在機電的能力，以更快的速度，來打造更完整、更有競爭力的模組化資料中心(MDC)一站式解決方案。

另外，面對 美國市場對 AI 算力快速成長的需求，我們也將活用在美國 Ohio 州的廠區，加入雲端網路產品的製造。這將是鴻海進一步強化我們在全球 AI 產業地位的一個很重要的投資，也是我們具有堅強的夥伴關係以及完整全球布局的一個證明。

另外我也想在這裡跟大家特別的強調，鴻海今天能在 AI 領域展現強大的競爭力，是因為長期在 ICT 產業所累積的核心實力。這個根基是來自於垂直整合能力與持續投入的研發技術。

這讓我們在伺服器、資料中心、終端產品等領域，都建立了非常明顯的競爭優勢，也穩固了我們在市場的地位，當然這些長期耕耘的能力以及快速響應的服務，也讓我們與客戶的關係更加的緊密。

另外，我們的規模經濟與全球佈局，也讓我們能夠在 AI 趨勢中迅速反應、掌握先機，將 AI 的應用從雲端基礎設施，擴展到邊緣運算，以及多元化的 AI 終端產品。

總的來說，鴻海的核心競爭力，正是我們在 AI 時代能全面參與、絕不缺席的關鍵。我們有信心，鴻海將是引領這波 AI 浪潮的領導者之一。

接下來，我們來談一談 EV 事業的最新進展。首先在整車方面，我們已經正式和三菱汽車簽署合約，未來將攜手共同進軍澳洲與紐西蘭市場，並且預計在 2026 年下半年投入生產，這是鴻海在 EV 發展上非常重要的一步。

當然，大家關注的 MODEL B 跨界休旅車，目前已經進入最後的上市準備，計畫今年第四季完成相關工作。至於 MODEL C，已經進入北美的認證流程，我們正在積極為進軍北美市場做好準備。

再來讓我們談談電池的部分，和發電池廠在高雄的建廠工作已經完成，目前已經進入量產階段，並陸續供應給電巴與商用車客戶。為了能夠因應客戶日益增加的需求，我們正積極提升和發廠產能，計畫在今年第三季結束前，我們預計單月電芯產能可以達到 25,000 顆的目標。

最後，我們位於高雄橋頭的電巴廠，預計第三季也可以取得使用執照，而且在年底前能完成生產的準備。

整體來看，我們在 EV 領域已逐步實現從佈局到量產的轉變。我們也會繼續深化供應鏈整合 與國際市場的拓展，持續推進我們在全球電動車產業的布局。

接著是數位健康領域。我們的布局著重於 AI 技術的實際應用，並且整合了集團的力量，希望發揮更大的綜效。首先我們積極佈局 AI 護理協作機器人，還有數位孿生智慧醫院的場域，同時導入 MONAI 醫療模型，推動 AI 在醫療的實踐。

目前，我們已經將 Nurabot 醫護機器人實際導入醫療場域進行協作。我們也運用數位孿生模型，模擬護理站的運作與人流的動線，藉此協助醫院優化營運效率與醫療品質。

其次，在數位醫療轉型方面，我們同步推動檢驗自動化與醫療數位轉型。預計在第四季，我們會新設檢驗所，結合精準的檢驗技術與既有的通路資源，為高齡化照護與預防醫學奠定良好的基礎。總之，鴻海正在透過 AI 技術，與集團的資源整合能力，積極打造智慧健康照護的新場域，來因應高齡化社會帶來的挑戰，並持續創造新的成長動能。

接下來是半導體事業的進展，目前整體佈局都在穩健推進中。在功率半導體方面，我們 SiC 晶圓已在第二季開始出貨給歐洲的車用客戶。

同時，我們跟歐洲的電驅動系統廠合作開發下一代 SiC 模組，預計在今年第四季就會導入歐洲車廠。另外，在新竹的 SiC 模組廠，預計在今年第四季就會取得認證並且進入量產。

在車用微處理器部分，我們已經完成驗證，計劃今年第四季啟動初步量產。同時，我們也持續投入車用視覺和顯示應用的相關開發，整體進度也都符合我們的預期。

除了車用之外，我們的電源 IC 產品也成功導入了 AI 伺服器的散熱系統，能夠有效提升系統效能，這代表著我們的半導體技術應用範圍正在不斷的擴大。

至於先進封裝與全球佈局，我們已與法國 Thales 與 Radiall 簽署 MOU，計畫成立合資公司，專注在太空產業的先進封裝與測試業務。

總結來說，這些佈局也都將進一步強化鴻海在全球半導體產業鏈中的角色，也有助於提升我們在車用與高效能運算領域的長期競爭力。

接下來，要跟大家分享一下我們三大平台的進展，這三大平台就是董事長在 Computex 的 Keynote 提到的 3+3+3 的第三個 3。

首先是智慧製造這一塊。我想跟大家說明鴻海是如何將製造與 AI 結合，實現董事長在 Computex 提到的「AI Factory」這個願景。首先在 GenAI 落地實證方面，我們將生成式 AI 整合到設計與製造流程中，透過「Genesis」平台，利用 AI 進行橫向分析與決策優化。就像董事長說的，AI 不是要取代人，而是要幫助我們把多數重複性工作交給 AI，讓員工能專注於更有創造力的工作。

在工業人形機器人的部分，我們利用 NVIDIA 的 Omniverse 平台開發出能夠多工協作的工業機器人。這些機器人透過數位孿生的技術進行訓練，不僅提升了生產線的彈性，也強化了生產效率，跟預測性維護的能力。

最後，要讓 AI 落地，就必須有強大的超算資源。我們會憑藉集團的 NCP 超算資源，來訓練大規模的 AI 模型，並部署到各個場域。我們希望能藉此整合 AI 平台與 Agent Store，形成一個完整的生態系，讓 AI 的價值在集團內部持續複製與擴散。

總的來說，鴻海正積極將 AI 技術導入智慧製造，讓我們的生產流程更有效率、更有彈性，也為未來的發展奠定更好的基礎。

接下來是智慧 EV 的部份，首先是 AI 軟體平台。我們和德國夥伴簽署了聯合開發協議，要一起打造一個全新的 AI 軟體平台 — EV.OS。這不只是技術的合作，更是我們在電動車軟體布局上非常關鍵的一步，它將成為未來車載系統的核心基礎。

再來是有關於相關模組的說明。我們持續與中東車廠密切合作，共同打造下一代的 EEA 電子電氣架構，提供智慧座艙和智慧網關的解決方案。目前已經完成初步的跨模組整合測試。在智慧座艙方面，我們也會進一步導入 AI 技術，強化人機互動的體驗，讓使用者不需要下達非常精確的指令，只要用自然的語言，就能輕鬆完成操作。

在車聯網元件方面，我們也與重要夥伴合作，開發 4G 車載資訊控制單元 (TCU)，這套系統在今年上半年已經成功安裝到 100 萬輛車上，並且朝著最終安裝至 3,000 萬台車的目標穩步邁進。

最後，智慧城市方面。我們也正積極地將 CityGPT 平台推向國際市場，同時也持續在台灣在地深耕。在海外合作擴展方面，我們目前與墨西哥的合作持續推進，同時也開始和菲律賓企業，開展更多相關的洽談，希望將我們的智慧城市 AI 解決方案，帶到更多國際城市。

在台灣，我們持續深化與高雄市的合作，打造包含交通安全、政府治理與數位健康等各領域應用。我們的目標是希望能持續帶領國內的軟體廠商，開發應用服務，以高雄作為智慧城市的應用典範，帶動台灣軟體產業的發展。

同時，我們也希望將解決方案擴展至台北、雲林、台南等城市，希望能與更多縣市共同打造更智慧、更便利的城市生活。

好的，接下來，就讓我把時間交給 James，由 James 來跟大家分享近期的重大事件。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

謝謝 Kathy，接下來我針對幾個比較重要的近期事件，來跟大家分享。

首先，在 Computex 展會上，董事長與大家分享了鴻海對於「AI Factory」的構想，並說明這項計劃如何成為集團三大智慧平台運作的核心基礎。在五月底舉行的股東常會中，我們回顧了過去幾年在轉型與創新方面的表現，也確認每股現金股利 5.8 元，實現將營運成果回饋股東的承諾。此外，六月份我們也順利舉辦了集團聯合法說會。我們透過每一年度一到兩次的集團法說，讓各位更了解鴻海集團的整體布局跟能力。

在研究院方面，鴻海持續展現堅強的研發實力。僅僅在第二季，我們就發表了 15 篇國際會議論文跟 25 篇期刊論文。在量子科技與人工智慧等領域，研究院也有多項突破性的成果。我們登上頂尖的光電領域盛會；量子密碼的成果也獲得頂尖會議的接收。研究院也發表先進晶片研究，聚焦於 AI 伺服器關鍵元件。我們發布的全新多模態軌跡預測模型，在自動駕駛競賽中奪得冠軍。

鴻海一直在全球舉辦多元的公益活動，希望為社會與環境帶來正向改變。例如我們在墨西哥推動打擊塑膠污染的專案；美國威州則舉辦淨灘活動；在大陸舉辦屬於藝文交流的書法比賽，而在歐洲，我們也歡慶捷克廠區成立 25 週年，這些都象徵鴻海投入社區經營的表現。

在 ESG 推動方面，鴻海也推動產官學合作。我們已經連續三年推動台灣沿海生物多樣性的計畫。現在我們正在與台大共同推動「永續生態．里山學堂」計畫，積極守護台灣山林的生物多樣性。另外也與新北市、以及本地社區合作，推展在地的生態保育行動。為了提升供應鏈的能力，我們也和天下永續會攜手，賦能供應鏈，讓大家都能夠為永續貢獻一點力量。

我們也正式發布第二年的《供應商責任報告書》以及最新一期《TCFD 淨零戰略報告書》，歡迎參考我們的官網。

再來是鴻海教育基金會的部分，我們持續推動多項對扶持弱勢以及提升科技教育的專案，包含「星光計畫」、「高中量子營」、「鴻海科技獎」及「鴻海獎學鯨」等，目標將優質的教育資源，擴散至更多元的領域與族群。此外，今年我們同樣啟動實習生計畫，從一千位優秀的學生中，精選出 18 位實習夥伴，參與董辦室的實際運作，並且近距離體驗鴻海的創新文化。

獲獎方面，鴻海今年首次入選了標普全球永續年鑑，並且榮獲「產業最佳進步獎」，顯示我們除了營運成長，也兼顧了永續經營。同時鴻海連續兩年榮獲「亞洲最佳企業雇主獎」，也榮獲捷克「全國百大最具影響力企業」的第六名，顯示鴻海不管是在員工照護、勞動人權、或是在地深耕，都受到了肯定。

大家可能已經聽過，鴻海在內湖打造了 Showroom，從去年開始開放大家參觀，裡面展示了許多的產品、全球版圖、以及電動車、低軌衛星的設計原型。當然，隨著時間的推移，鴻海所打造的產品也會不斷推陳出新，因此，我們再次的邀請大家報名參觀。

最後，我們的年度盛事「鴻海科技日」將於今年 11 月 21 日至 22 日舉行，地點在台北南港展覽館。本屆將聚焦三大智慧平台與 AI 技術的深度融合，展示 AI Factory、機器人、與 FoxBrain 等最新成果。延續去年的熱烈迴響，除了第一天採邀請制之外，第二天星期六我們將開放給大眾參觀，也特別歡迎政府機關與學校團體組團，我們現場有專人導覽，讓大家能深入了解鴻海的科技實力與未來布局。

誠摯邀請各位到時候能夠共襄盛舉！

以上就是今天的報告內容，謝謝大家。

問答時間

方文妍 Kristen Fang 鴻海精密工業股份有限公司—投資人關係資深經理

謝謝 James，那接下來，我們進入法說會的第二個階段，問答時間，我們先針對大家會前的提問，彙整跟各位報告，之後就開放自由提問。

方文妍 Kristen Fang 鴻海精密工業股份有限公司—投資人關係資深經理

第一題：關稅：過去三個月全球關稅又有不小的變化，包含全球對等關稅生效、半導體關稅等，請問 CEO 怎麼看關稅的變動對於公司的影響？未來會如何因應關稅的變動？

楊秋瑾 Kathy Yang 鴻海精密工業股份有限公司—輪值 CEO

謝謝 Kristen，關於關稅變動的影響，我想從幾個角度來說明。首先，關稅確實是目前全球企業都在面對的重大挑戰。但我認為真正的挑戰不在於關稅本身，而是政策的多變性。這就很考驗公司的敏捷應變能力了。製造業跟其他產業不一樣，不是說移就移的，全球佈局必須要提前規劃，不能等到需要的時候才來布局。

所以，鴻海在多年前就開始全球佈局。劉董事長之前就跟大家分享過，我們多年前就在各個主要區域建立製造中心，除了生產製造的能力佈建之外，我們也非常重視供應鏈服務的能力，剛才財務長也提到這件事情。尤其是當國際局勢越來越複雜的時候，對供應鏈的調度及服務能力的考驗就非常關鍵。事實證明，集團的規劃是非常正確的，截至到現在全球已經超過 230 個園區，而且這個數字還在持續增加。不僅如此，我們在全球各大區域都有關務和物流的專業團隊，他們對當地的進出口法規都非常熟悉。

我們也建立了全球即時的關務監測系統，配合彈性的物流網絡，這些服務能力讓我們可以幫助客戶快速的解決他們的問題，以及滿足他們的需求。透過我們跟客戶即時緊密的溝通，提供最好的解決方案。目前鴻海在全球超過 20 個國家、150 個據點都有自建的團隊及貿易合規，供應鏈物流的專業服務能力。

所以大家可以看的到,我們與其他公司最大的不同之處,是我們提供的不只是生產製造,而是全流程的服務能力。我們可以跟客戶緊密溝通,快速調整供應鏈的配置。這也是我們在面對關稅政策多變的時候,仍舊能夠處變不驚的應對的底氣。

所以從長遠來看,關稅政策雖然會帶來一定的挑戰,但也讓我們有機會加速優化全球供應鏈佈局。對於未來拓展新市場、服務更多元的客戶來說,我認為雖然是個挑戰,反而創造了長期的發展機會。所以總的來說,我們有信心把這個挑戰轉化為我們的競爭優勢。

方文妍 Kristen Fang 鴻海精密工業股份有限公司—投資人關係資深經理

謝謝 CEO,接下來想要了解 AI 伺服器的部分。剛才在簡報中看到第三季 AI 伺服器的展望維持相當強勁的成長,請 CEO 多分享一些下半年看到的 AI 伺服器需求,還有公司目前在主權 AI 專案所參與的情況。未來 AI 伺服器的市佔率是否會進一步調高呢?

楊秋瑾 Kathy Yang 鴻海精密工業股份有限公司—輪值 CEO

目前我們看到的 AI 伺服器的強勁需求一直沒有改變,而且還在持續加強。大家都可以看到,幾個大型 CSP 的資本支出展望都在持續上調,再加上各國政府的主權 AI 專案也陸續展開,這些都實實在在地顯示整體 AI 產能和產業是處於供不應求的情況。集團也正在積極擴建產能以滿足快速攀升的市場需求。

我們的客戶也是很多元的,除了擁有多個主要 CSP 客戶以及較大的市場份額之外,針對幾個大型主權 AI 專案,我們也應該都會參與其中。特別值得一提的是,最近我們與東元的策略結盟,進一步提升了公司在 AI 伺服器供應鏈的附加價值。

我們希望透過跟東元的強強聯手,從原本的 AI 伺服器製造與整櫃交付,延伸到模組化資料中心建置,這樣可以提供客戶更完整的解決方案。

在市佔率方面,我們一直都是主要客戶新產品的共同開發夥伴,這確保了我們能參與下一代,甚至是下下一代新產品的開發,所以這些客戶每個階段的重要產品我們都不會缺席。而且每一次 AI 伺服器機櫃的迭代,都提供我們新的機會,讓我們可以取得新的客戶、新的訂單。

從中長期來看，模組化資料中心的發展趨勢，也有助於加快 AI 伺服器機櫃出貨的進度。我們預期，隨著整個市場規模的擴大和我們產能的提升，我們在 AI 伺服器領域的市佔率將會持續提升。

總的來說，不管是從需求面、供給面，還是我們自身的競爭優勢來看，我們對 AI 伺服器業務的發展都非常有信心。這也跟我剛才跟各位簡報中的預期的績效是非常匹配的。

方文妍 Kristen Fang 鴻海精密工業股份有限公司—投資人關係資深經理

謝謝 CEO。接下來是最後一個問題，線上若想要提問的朋友，現在可以點選 舉手符號 等候。我們在下一題問答結束之後，將會開放給線上的法人與媒體自由提問。

第三題是關於匯率的部分，想請問財務長，匯率對於公司第二季財務表現的影響看起來相對可控，請問公司怎麼看第三季匯率對於公司的營收與利潤的影響？對於公司全年營業利潤率達到與去年同期大致持平的目標是否維持？

黃德才 David Huang 鴻海精密工業股份有限公司—財務長

上次法說會我們提到新台幣每升值一元，大約會對我們的營收帶來 3% 的影響，毛利率影響約 0.1 個百分點，這個假設仍然成立。

就第三季而言，若美元兌台幣以 29 元預估，與去年同期相比，去年大概是 32.3，所以美元約貶值 10%，對毛利率及營業利益率有一定的負面影響。但是，我們仍會透過營收成長與費用管控，降低對我們營業利益的影響。

台幣近期的走勢相對穩定，同時我們會在整體營運策略上，持續利用規模經濟優化採購、以及提高自動化來控制營運成本。因此，我們維持全年營業利潤率與去年大致持平的目標不變。

方文妍 Kristen Fang 鴻海精密工業股份有限公司—投資人關係資深經理

我們現在開放給線上的法人與媒體自由提問。請一次完整說明問題，每位最多提問兩題，謝謝。

Now we will move to Q-and-A session. English question is also welcome.

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

第一題我們請 Morgan Stanley 分析師 Sharon 提問。

Sharon Shih Morgan Stanley—分析師

Kathy、David、James 你們好，我是 Sharon。想先恭喜有一個非常好的一個第二季的業績以及很強勁的下半年的營運展望。那我這裡有兩個問題想要 follow。一個是關於 AI 伺服器的生產。另外一個是鴻海在美國投資進度的一些 update。那第一個問題就是我們想大概請問一下。目前鴻海在這個 AI 伺服器的組裝測試上還有遇到什麼樣的生產瓶頸嗎？那目前來看，我們預計大概在機櫃的交付數量什麼時候可以明顯的攀升，達到一個月超過 3000 個機櫃的出貨呢？那其實昨天在一些同業的這個法說會也提到目前看到有一些新舊機種交替的影響。我們會有也看到同樣的影響嘛？那大概會是在今年的哪一個季度會看到這個新舊機種交替的影響。

那第二個問題的話是關於鴻海在美國投資的進度的一個 update。因為就我們的估算就是以公司公告的項目來看，從去年 7 月份起，鴻海公告的在美國境內的生產投資，相關的投資，大概總共投資了 15 億的美元。那主要是跟 AI 伺服器比較相關。不知道這個數字是不是大體正確。那也想要麻煩就是 Kathy 跟我們 update 一下，就是說未來鴻海在美國相關的投資的金額、項目、地點等，配合目前客戶的需求以及客戶的計劃。謝謝。

楊秋瑾 Kathy Yang 鴻海精密工業股份有限公司—輪值 CEO

謝謝你的恭喜，我們會持續的努力做出更好的成績給大家。好，那回到你的問題啦。我想這個第二季 AI 伺服器，這個生產，我認為是有重大的轉折點。不管是生產組裝，還有這個機櫃測試，都已經有重大突破以及良率的提升。那麼這個 AI 伺服器的生產測試，我們會持續透過自動化的提升效率、加速我們全球產能的擴建，來滿足客戶迫切交貨的需求。整個第三季的生產以及出貨，將在第二季基礎上持續大幅攀升。整個出貨在季對季的預計，我想應該是可以高達 300%。在量產目前這一代的這個 AI 伺服器的同時，其實我們已經在準備客戶下一代機產品的生產了。經過過去一年的經驗累積，我想下一代機的生產跟良率提升一定會更加的順利。所以就如同大家所看到第三季 AI 伺服器一定會強勁成長的，第四季也會持續成長。所以回答您的問題會不會有空窗期？不會讓大家感到有這個空窗期的。我們有這個技術跟能力去安排的非常的好。這是第一個問題。

第二個問題是您問到這個有關於美國的佈局。我們其實佈局美國已經很多年了。目前已經在 12 個州都有業務，涵蓋四大產品的領域。過去一年因為客戶對 AI 伺服器的龐大需求，我們

在 AI 伺服器相關投資規模超過你剛剛提到的金額。在德州、威州等原本就有這個伺服器的製造據點了。那依照 AI 伺服器未來這一兩年的能見度，我們將持續在德州、威州繼續擴產。包含 AI 伺服器、液冷、測試等等產能。另外我們在加州、還有剛剛也提到的 Ohio 的廠區，我們都會增加雲端網路相關的產能。所以透過這些佈局，來滿足我們客戶強勁的需求。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

下一題我們請凱基證券的 Angela 提問，Angela 請。

Angela Hsiang KGI—分析師

Kathy、James 還有財務長你們好，那我這邊其實也是有延續跟 AI 相關的問題。要請教一下。第一個就是針對就是近期有很多訊息顯示，整個大客戶的 AI 需求是很強大。那在客戶像 CSP 這邊的資本支出也在增加明顯的增加中。那我現在其實鴻海的全球廠區的佈局也都很積極因應客戶這個強勁的需求。那剛剛其實在財務上我們看到上半年公司的 CAPEX 大概是差不多 770 億。那之前其實公司在年度的資本支出展望大概就說會年增 20%。那這樣換算起來大概是差不多 1600、1700 億。那想請問一下，那現在這個計劃就是金額上面是不是有進一步調整？然後明年的這個成長方向大概有沒有一個規劃？那這是第一個問題。

第二個問題其實也是回到剛剛簡報中看到第二季的這個 AI 伺服器是有六成以上的年增。那不知道是不是也可以提供一下這個 AI 營收的佔比。因為上一次的 guidance 上面有說明一下，就是往五成這樣走。我想知道一下實際上的數字是不是也往這裡走。然後剛剛當然前一個問到就是 3Q 這邊聽起來應該是比較沒有新舊機種的轉換期的影響。那我另外是想請教這個就是 200 跟 300 它在設計上面看起來變化不是很大的情況下，客戶的採用的想法大概是基於哪個部分？就是他們要轉換成 300 或 200 是只是在 booking 上面晶片端有這個排序？或者是他們在算力的要求上面的想法等是想跟公司請教一下。那就是想也順便了解一下 GB300 就鴻海的角度來講的話，它的放量時間點可能是什麼時候？好，這是我兩個主要的問題。

黃德才 David Huang 鴻海精密工業股份有限公司—財務長

今年上半年，其實我們的資本支出相較去年同期是大約成長 22%。所以是跟我們上次跟投資人所揭露的這個 20% 以上事實是相符的。那目前就內部的規劃而言呢，公司在 2025 年的資本支出成長目標並沒有改變。是仍然維持在 20% 以上的這樣的一個計劃。那針對明年度的資本支出呢？現在暫時無法提供。我們認為全球 AI 雲端運算的需求還在快速的提升當中，加上區域化生產的趨勢，仍然是方興未艾，確實讓我們在包括美國在內的多個地區都需要持續的部署。我們會與客戶保持密切的對話，依照他們的實際需求進行必要的投資。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

好，那我來回答第二題。有關於整個 AI 伺服器佔整個伺服器營收的比重，原先預估是五成。隨著整個第二季實際上的表現優於預期，所以超過五成的比例已經很輕鬆的達標。這是第一個問題。

第二個問題是針對這些新舊產品的一個進展。首先我們可能沒有辦法針對一個個別的產品來做評論。不過我們可以說的是目前整體來看，客戶還是希望能夠盡快的取得這些機櫃的產品。所以不管是現有的產品還是下一代的產品，其實都有很強勁的一個需求。剛剛 Kathy 執行長也有提到，經過過去一年在現有機種的量產經驗的取得，事實上我們在面對可能下一世代的這個產品的預期信心程度上是非常高的，不認為會有新舊產品的一個交換期的或者陣痛期。所以整體來看，這兩個可以算是同系列產品，需求就如果我們之前提到的，今年的整體的 AI 伺服器的需求或出貨量是一季比一季增加。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

接下來，我們請 Neuberger Wayne 來提問。

Wayne Liu Neuberger—投資人

謝謝公司管理層時間。我有兩個問題。第一個是關於 ASIC AI Server。那我記得公司以前提過 non-GPU AI Server 在 AI Server 的營收大概 20%。可是因為今年公司其實出比較多的這種高單價 GPU AI 的 Server。所以這個 non-GPU ASIC 的部分可能佔比比較低。但這個年營收，是不是還是達到台幣一、兩千億左右？那公司對於這塊市場的佈局跟展望怎麼看？也會有市佔率的提升嗎？是有新的客戶還是舊的客戶會有新的案子呢？這是我第一個問題。

那第二個就是公司之前有公告在美國 Ohio State 處分機器跟廠房。那這個部分兩個就是說第一個對於美國今年下半年交付電動車 Model C 的話會有什麼樣的改變嗎？第二個就是說這個交易裡面能不能跟我們談一下這個背景跟細節。這個買方 Crescent Dune 好像公開資料也比較少。這個是跟這種主權 AI 還有投資千億美金蓋數據中心那種夥伴企業有關嗎？謝謝。

楊秋瑾 Kathy Yang 鴻海精密工業股份有限公司—輪值 CEO

這個你提到這個 ASIC 這個 AI server 的問題。先回答你關心的營收數字。在 2024 年我們 AI 伺服器的營收當中，有兩成是來自於 ASIC 的解決方案。雖然因為這個高單價 GPU AI 伺服器是快速成長的，Non-GPU 的佔比可能會有所影響或者是調整，但是 ASIC 市場本身也在快速成長，所以我們認為這個絕對營收的金額依然是非常可觀的。

而且其實我們很早就已經開始在承接客戶自行研發的這個 AI 晶片伺服器了，所以我們目前跟主要 CSP 客戶都有 ASIC 伺服器的合作。我們提供的不僅僅是伺服器，其實我們從主機板、伺服器到機櫃系統，整個垂直的服務我們都在做。因為這就是我們的核心競爭力，也是客戶現在最看重的價值。所以呢，我們不只是做這個伺服器，更重要的是為了要滿足客戶對於這個系統性垂直整合的需求。也是為了要因應客戶的需求，所以除了提供美國的產能之外，我們現在也在進行液冷測試系統的建置。在滿足客戶在下一代液冷 ASIC 伺服器系統的生產的需要。那我們看到一個非常明確的趨勢，就是這個 GPU 需求大幅增加的同時，也會有越來越多的客戶會自行開發 ASIC 解決方案，來與 GPU 相匹配，這是我們的看法。整個市場成長是非常非常快的，也是我們 AI 伺服器很重要的一個成長來源。

在客戶方面呢，我們 ASIC 的客戶基礎其實是一直不斷在擴大。這兩年我們都會增加新的客戶、新的 ASIC 的專案，可以覆蓋三家在 ASIC 比較積極的 CSP 客戶。基於我們在技術產能跟客戶關係上的優勢，我們預期在 ASIC AI 伺服器成長性，是會有優於產業的平均。所以總的來說，ASIC 是我們 AI 伺服器業務中一個非常重要的成長引擎，鴻海會是主要的供應商。所以最後總結就是回答您，我們在這個領域的發展前景非常的樂觀。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

我來回答第二題。這次有關於這個 Ohio 廠區的一個資產取得方式的調整，是我們在面對快速環境變化的產業的情況之下，最能夠符合公司 3+3 的一個長期發展策略，也是能夠掌握市場成長動態的一個做法。目的是希望能強化我們財務的一個靈活性，也能夠同時提升我們的營運效率，也兼顧了鴻海積極開發的 EV 事業以及雲端網路產品這兩個目標。

MODEL C 的計劃沒有改變。我們在美國客戶的訂單初期會在台灣來生產，但是我們在美國製造的目標並沒有改變。所以我們也會持續尋找更合適的場所，讓 MODEL C 可以在美國製造生產。未來我想美國仍然是非常重要的一個汽車市場，我們對於該市場的客戶跟供應商都有非常深厚的一個合作關係。往後的幾個月，我們應該有一些可以更多的進展跟大家來做分享。這一次我們活化資產取得的這些資金，會持續用在擴大美國的投資。至於 Lordstown 這個廠區，我們也會繼續營運，會持續為客戶來生產產品。這個產品主要是聚焦在高速成長以及潛力龐大的雲端網路的領域。AI 帶來的需求還是不斷的在增加當中，我們的市占率基本上一定會

持續的提升。我們後續會再持續加深在美國的佈局，來回應這個源源不絕的需求。如果有些什麼實際的計劃，我們會再另外跟大家來說明。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

接下來，我們請工商時報的冠州來提問。

侯冠州 工商時報—記者

剛才有提到，就是說今年科技日可能會展出就 AI Factory 相關的人形機器人。那剛好 NVIDIA 之前近日有提出一個最新的機器人推理視覺模型。能否就是前兩位說明一下，就是說鴻海跟 NVIDIA 雙方在機器人領域的合作，還有能夠再進一步透露，就是說今年科技是兩邊是不是有一些更特別的展出？

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

機器人視覺語言行動相關技術，是機器人領域目前最熱門的技術，也擁有許多不同的技術方案，我們十分關注這一個領域的發展。NVIDIA 是我們 AI Factory 的重要合作夥伴，除了我們自身之外，我們的機器人合作夥伴也有與 NVIDIA 合作。所以我們會加大力度投入自動化與機器人化，提升智慧製造水準。

至於在科技日方面，鴻海與 NVIDIA 在機器人領域緊密合作，特別是在人形機器人大腦的開發上，雙方共同進行多技能 AI 模型的訓練，將多種類型的人形機器人部署在工廠應用。今年的鴻海科技日，我們會再次展示最新一代人形機器人、以及實際場景的應用案例。再次歡迎大家到時候能夠來參觀指教。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

接下來，我們請民視的思敏來提問。

楊思敏 民視—記者

Kathy、James 好，主要是想問一下，集團先前在股東會有提到，很快會有第二家日本車廠成為鴻海電動車客戶，目前外界盛傳是 FUSO，另外鴻海 MODEL T 也將外銷至日本，能否先劇透一下，雙方相關合作的細節？謝謝。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

我們在六月與三菱正式簽約之後，很多日本車廠表達對於鴻海電動車車款、以及 CDMS 委託設計製造服務商業模式的興趣。策略長 Seki San 在東京舉辦的 EV 策略說明會中也表示，會協助日本客戶推出更多款電動車，包括以 Model A 為基本型的小客車、以及電動巴士及中巴，相信很快就可以跟大家分享第二家客戶的好消息。

過去這一兩年的時間，電動車市場競爭越激烈，品牌客戶對於智慧電動車的需求就會更多元。我們在電動車領域具備從設計、零組件、製造到軟體整合的完整能力，這是目前 EV 產業當中最為獨特的解決方案。所以未來無論是以平台授權、共同開發，還是代工製造形式進行合作，我們都保持彈性，會依照雙方需求與優勢互補的情況而定。我們的目標，就是協助品牌客戶達到最快的 TTM 以及 TTC，協助他們在全球市場競爭。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

現在是 3 點 59 分，我們再開放最後一個問題。我們請富邦證券的 Arthur 來提問。

Arthur 富邦證券—分析師

James 謝謝，我有幾個問題想請教公司。我看到公司的 Guidance，尤其是 AI Server，第三季的營收 YoY 是成長 170%，表示第三季 AI 伺服器可能佔整體營收超過七成以上。我大概算了一下，照這樣的算法與 Guidance，第三季鴻海營收會超過 2.5 兆。那可不可以請公司解釋一下 AI 伺服器為什麼這麼好？因為前幾天也有一些 ODM 給的 Guidance 沒有那麼好，那是不是公司在某些客人方面有什麼變化。這是我的第一個問題。

第二個問題是，公司最大的產品線是 iPhone，剛剛公司也有 guide 說營收可能會 YoY 下降，那最主要是台幣的影響，也有說 ASP。我想請教一下 ASP 這邊是不是有什麼問題？這是我最主要的兩個問題，謝謝。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

針對整個 AI 伺服器的部分，整體來看，我們在生產的良率已經逐漸提升，到達一個已經不錯的狀況。另一個就是我們在這些既有的客戶或新的客戶，我們會慢慢增加訂單。新產品的迭代，我們會增加客人。所以我們也預期，整體的 market share 會持續提升。這是我們看待整個 AI 伺服器第三季、第四季可以強勁成長的主因。

就整個公司來看，我想剛剛在簡報中 CEO 有提到，整體第三季合併營收的展望是顯著成長。這是第一個。

第二個部分，有關在整個 ICT 產品的部分。剛剛 CEO 也提到，我們的 ICT 的產品很多元，所以我們無法評論單一產品或單一客戶。消費智能產品包含了手機、遊戲機、電視機等，如果以出貨數量的角度來看，這些產品的表現預期還是會很穩定。我們看到匯率的水準相較去年同期基本上大概有 10% 的差距，這也是我們整個產品類別，為什麼在數量穩定的情況下，營收衰退的原因，最大的主因還是匯率的影響。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

好，那現在時間是 4 點 02 分，那今天的法說會就到這裡為止，謝謝各位的參與，如果各位投資人和媒體有想要進一步詢問的地方，也歡迎和我們 IR 團隊來聯繫。謝謝大家。

聲明

若中文逐字稿內容與法說會現場陳述內容如有不一致之處，應以法說會現場陳述內容為準。

上述訊息可能含有預測性資訊，該預測性資訊非為實際結果，僅為本公司之預測及期待，並具有風險及不確定性，可能導致實際結果與預測性資訊有重大差異。

上述訊息中的預測性資訊或展望，為本公司目前對於未來的看法，日後可能變更，除非適用法律另有規定，本公司並不負任何更新之義務。