

法說會逐字稿

鴻海精密工業股份有限公司 2025 年第三季法人說明會
會議日期及時間：2025 年 11 月 12 日 台北時間下午3 點

Precision

鴻海精密工業股份有限公司

2025 年第三季法人說明會

公司與會者

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司 董事長

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

Kaylin Tsai Macquarie-分析師

Sharon Shih Morgan Stanley-分析師

侯冠州 工商時報-記者

Wayne Liu Neuberger Berman-分析師

Randy Abrams UBS-分析師

Jordan Franklin Templeton-分析師

宋國強 凱秋投資

Tim Culpan

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。今天我們邀請到董事長劉揚偉先生、財務長黃德才先生、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，這次有六個議題：分別是第三季回顧、第四季暨全年展望、2026 年展望、重要事業進展、近期重大事件以及科技日亮點。現在先邀請財務長 David 向大家說明 2025 年第三季的財務表現。

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。

我們請大家看到第 5 頁 2025 年第三季損益表。第三季營收為新台幣 2.06 兆元，較前一年同期增加百分之 11，為歷年同期新高。如果用美金計價，則年增約百分之 18.3。

在三率部分，我們呈現了三率三升的表現。毛利率百分之 6.35，年增百分之 0.16，主要受惠於營收增加以及更有利的產品組合。營業利益率百分之 3.43，年增百分之 0.47，除了毛利率增加之外，費用亦控制得宜，有效提升了營運效率。第三季淨利率百分之 2.80，年增百分之 0.14，主要是業內與業外獲利同步提升所帶動。其中業外收益 164 億元，年增 35 億元，主要來自轉投資金融資產，受股市上漲，使得評價利益增加，以及處分資產收益所致。

EPS 部份。第三季的 EPS 4.15 元，較前一年同期增加 0.6 元。是自 2008 年以來同期歷史新高。

接下來，簡報第 6 頁，資產負債表。截至 2025 年 9 月底，帳上現金加上定存金額為 1.29 兆元。淨現金 910 億元，較去年 9 月底減少 1,581 億元，主要是隨著營收成長，營運資金支出

增加約 1,875 億元，加上資本支出增加，使得淨現金下降。現金周轉天數 43 天，較去年同期增加 1 天。負債比例則為百分之 63，較去年同期增加。主要是因為營收成長帶動應付帳款增加，同時營運資金需求也提升，我們適度提高了借款，讓資金運用能更具彈性，支應相關業務的發展。

最後，簡報第 7 頁，現金流量表。2025 年截至 9 月底，營業活動現金流出為 495 億元，較去年同期流出 186 億元增加，主要是隨著營收成長，營運資金需求所致。自由現金流為淨流出 1,623 億元，與去年同期相比，現金流出增加 476 億元，主要是為了支持業務發展與全球布局，增加了資本支出。同時，營收成長也帶動了營運資金的需求。

以上為 2025 年第三季財務報表的簡要報告，接下來我們把時間交給劉董事長。

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

謝謝 David。大家好久不見！這是今年內最後一次法說會，我想藉著這個機會，跟大家分享鴻海近期跟明年的一些發展進程。首先，第三季的營運表現，營收創下歷年同期新高，季對季、年對年都達到顯著成長。如果以美元計價，整體表現都達到強勁成長的水準，表現優於我們的預期。

從產品組合的角度來看，進入 ICT 產品的傳統旺季，消費智能產品佔比從 35% 提升至 37%，增加幅度最大。而 AI 伺服器的強勁成長，帶動雲端網路產品佔比，從上一季的 41%，進一步提高到 42% 的水準，依舊是貢獻最大的產品類別。

以四大產品來看，電腦終端在季對季的表現比預期還要好，其他產品類別表現都和預期相當。在獲利性方面，毛利、營業利益、淨利的表現上，都有雙位數以上的成長，也創下了歷年來的同期新高。

以前三季來看，我們的累積營收達到 5.5 兆、年增百分之 16；毛利、營業利益和淨利分別成長了百分之 16、28 及 35，每股盈餘 10.38 元，都是歷年同期的最佳表現。顯示我們的產品組合優化以及規模效益已經開始發酵。這樣的成果，再次印證鴻海憑藉 51 年來累積的核心競爭力與執行力，能在變動的環境中掌握成長的機會，並以獲利極大化為目標，為股東創造長期、穩定且可持續的價值。

接下來，在第四季展望的部分。整體來看，AI 機櫃出貨持續放量，加上下半年是 ICT 產業的傳統旺季，預計第四季集團營收在季對季、年對年都將有顯著成長。

從四個產品來看，在消費智能產品方面，進入第四季出貨旺季，預期季對季將呈現強勁成長。依照目前能見度，預計這類產品拉貨動能會比去年好，但是考量匯率的影響，年對年將會略為衰退。

在雲端網路產品，隨著新一代 AI 伺服器機櫃出貨放量，預計第四季 AI 伺服器營收將會持續季增，尤其是來自於 CSP 客戶的 AI 伺服器營收成長加速。AI 資料中心優化以及新平台轉換，也帶動通用伺服器需求維持強勁的成長，預計雲端網路產品季對季將有顯著成長、年對年會強勁成長。

電腦終端產品雖然第四季有新產品上市以及節日銷售的效益，但是因為第三季返校需求基期較高，所以季對季將略為衰退。另外，受到匯率以及 PC 需求相對溫和的影響，與去年同期相比將會是衰退的表現。

在元件及其他產品類別，主要業務相關的零組件出貨增加，所以這個產品類別季對季將顯著成長、與去年同期相比則大致持平。

在全年展望的部分，我們維持全年顯著成長的看法不變，但是在主要產品中，消費智能產品下半年的拉貨動能比預期好，我們把全年展望上調至約略持平，但還是會密切關注匯率的影響。至於其他三個主要產品的展望，方向大致維持不變，雲端網路產品仍是主要的成長動能。

接下來，讓我來談談對於 2026 年的想法。去年的這個時候，我們提到國際間的政經局勢、貨幣政策以及 AI 產業的發展，是今年營運最重要的影響因子。我們在今年確實看到這一個情況。以目前來看，我們覺得這三個依舊是影響明年營運表現的關鍵因素。但是順序上，我們認為 AI 產業發展的重要性大幅提高，我們也會密切關注地緣政治以及貨幣政策可能帶來的變化。

整體來說，按照目前的觀察，我很樂觀看待明年 AI 市場的發展，也預期我們跟主要客戶及夥伴之間的合作關係會更緊密、也會切入更多元的 AI 方案、以及取得更多訂單。所以簡單的說，我對 2026 年的初步展望是非常看好的。很多人以為 EMS 只要靠勞動力而已，這是誤解。實際上這是一個結合技術、資本、勞力、管理才能競爭的產業。接下來我會跟大家簡單的說明鴻海提供的核心價值與競爭力，讓大家了解，鴻海過去如何在 ICT 產業取得成功，現在又如何延伸到 AI 跟 EV 產業，成為客戶不可或缺的夥伴。

產業不斷在變化、客戶新產品也不斷在演進。在系統組裝上，鴻海一直以來就是提供客戶五大核心價值，也就是速度、品質、工程服務、彈性與成本。藉著這五項價值，我們幫助客戶在產品開發與量產過程中，實現快速進入市場、迅速達成成本目標，並且及時掌握技術創新，打造具市場競爭力的產品。只要對這幾項有需求的高科技產品，就會是鴻海可以發揮優勢的地方。

鴻海提供的產品及服務包羅萬象，我們可以簡單分為四大類：系統設計、系統組裝、模組以及元器件。這四個類別分別有不同的競爭要素。

以系統設計來說，重視的是系統整合的能力。

以業務佔比最高的系統組裝來看，管理龐大的勞動力、資金以及供應鏈是最關鍵成功要素。這方面我們累積了幾十年的管理經驗，才能在組裝市場佔有將近 45% 的領導地位。

在模組方面，強調的是自動化能力，鴻海有龐大的產能以及自動化團隊，也一直與全球頂尖企業合作，發展新的解決方案。我們自動化程度相當領先，也積極結合 AI 推進智慧製造。這也是近期可以在 AI 產業維持領先的原因之一。

最後，元器件比的是技術力，鴻海以零組件起家，至今已五十餘年。這種精密製造的技術能力，正是我們可以搭配著整機業務，不斷推出相對應的零組件，做到高度的垂直整合。既有別其他同業的服務內容，也可以提供客戶所需的一條龍服務。

因為這些核心價值以及在 ICT 領域所積累的經驗，我們相信規模、自動化、全球佈局、垂直整合、研發技術是最強大的競爭優勢，未來只要有新產品，不論是 AI 伺服器、電動車、機器人，或甚至是量子電腦和太空領域相關的產品，鴻海都是客戶優先選擇的合作夥伴。

說完核心優勢之後，回到 AI。AI 無庸置疑還是集團明年最重要的成長動能，我也想藉這個機會讓大家更清楚的了解我們的 AI 版圖佈局和發展策略。

提供客戶一站式的解決方案是我們的目標，所以在 AI 伺服器之外，我們往上游開發關鍵零組件。往下游則與夥伴合作，共同將價值鏈延伸到資料中心建置，成為最完善的 AI 伺服器硬體供應商。我們也持續擴大在 AI 的版圖，除了硬體的上下游整合之外，我們會積極開發 AI 應用，和扮演 AI 資料中心運營的角色。年初推出的 FoxBrain AI 大語言模型持續改版中，聚焦在三大智慧平台以及自駕車的應用，希望最終成為繁體中文界最重要的一個大語言模型。

我們和 Nvidia 在台灣共同打造超算中心，象徵集團 AI 佈局邁向關鍵里程碑。我們同時也是 Nvidia 在台灣第一家雲端合作夥伴 (NCP)，未來將提供算力給產官學界，顯示我們不只是 AI 解決方案的整合者，更是主權 AI 的提供者。

最後，跟大家分享我對於電動車市場的觀察。之前我就提過 1990 年代的 PC 產業走向外包的型態，一定會典範轉移到 EV 產業。過往車廠採取一條龍模式，包辦設計、生產到行銷服務的所有作業，與 90 年代初期的 PC 製造模式相同，都是一手包辦。

這幾年電動車市場進入門檻降低，價格競爭越來越激烈，這跟我們預期是一樣的，也跟 90 年代初期的 PC 產業非常的類似。所以我們預期未來車廠一定會跟過去 PC 的發展趨勢一樣走向專業分工。這時候需要像鴻海這樣專業的製造服務公司來負責生產，以維持品牌廠商的獲利。

我們在 1996 年爭取到 PC 大廠 Compaq 的第一筆訂單，我們稱之為 Outsourcing Breaking Point。當時 PC 廠也都有自己的製造團隊，但後來大家也都看到，這些廠商都陸續把廠賣給鴻海，委託給我們製造，PC 廠只需要專注在品牌行銷以及設計開發的服務，在產業中維持繼續領先的地位。

我們認為 EV 的 Outsourcing Breaking Point 會在不久的將來出現，也就是電動車外包市場即將接近突破點，相信電動車委託製造、甚至委託設計服務的機會會越來越多，我們的 CDMS 商業模式就在等待這一刻的發生。

接下來，我請 James 跟大家說明重要事業的進展。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

謝謝董事長，接下來，我來跟大家分享我們在 AI、EV、數位健康、半導體、三大平台的最近發展。

AI 產業持續快速成長，受惠於 AI 算力需求強勁，以及新一代 AI 機櫃進入量產，帶動我們第三季整體 AI 機櫃出貨達成季增 300% 目標。累計到第三季，AI 伺服器營收已經提前達到新台幣一兆元的規模。隨著自動化及測試系統逐步完善，預計新一代 AI 機櫃量產將快速爬坡，第四季 AI 機櫃出貨目標預計季對季呈高雙位數的成長，符合我們對於 AI 伺服器營收逐季上升的成長預期。

2026 年美國前五大 CSP 資本支出，預估將近六千億美元，已經接近半導體行業一年的產值。整體 AI 伺服器強勁出貨的態勢將會持續，而且解決方案，例如 GPU 跟 ASIC 方案越來越多元，展望相當樂觀。

我們和北美主要 CSP 客戶都有長期且穩定的合作關係，在 AI 伺服器機櫃的供應都已經從 GPU 拓展到 ASIC 晶片解決方案。而且，每一次 AI 伺服器機櫃的迭代，都提供我們新的機會，讓我們可以取得更多新的客戶、新的訂單。除了 CSP 客戶的龐大需求，我們也陸續推進主權 AI 的業務，目前已經參與美國、台灣、日本等重大主權 AI 專案。預計 2026 年 AI 伺服器市占率的目標，會比現在至少 4 成的水準還要更高。

在 EV 的部分，我們順利引進 Mitsubishi Fuso 成為第二家日本車廠客戶，而且是以商用車為主。未來會以 MODEL T 電巴以及 MODEL U 中巴為基礎，共同研發生產零排放車輛，把商用車的業務進一步拓展至海外市場。除了造車，我們和 Stellantis, Nvidia 及 Uber 將共同開發 Level 4 自駕車，四家公司各展所長，鴻海會負責其中軟硬系統的整合。另外，集團旗下 FIT 和沙國設立的合資公司，年底前會開始在中東興建電動車充電樁的生產基地，預計最快明年投產。

接著是數位健康領域，我們持續深化智慧醫療的布局，透過跟榮總、馬偕等多家醫療夥伴的合作，希望以 AI 為核心，打造更高效、更貼近使用者需求的智慧醫療生態系。另外，檢驗自動化也是發展重點之一，年底前將設立新的檢驗所，強化在地醫療與個人化照護基礎。

在半導體領域，我們的策略是支持集團在 EV 與 AI 的業務發展，讓客戶的終端產品，因為客製化 IC 的差異來創造系統層面上的競爭優勢。首先，福山雷射工廠的加入，讓我們在未來的雷射應用，有了一個發展的起點。

EV 上，基於 SiC 的垂直整合能力，我們持續完善 800V 的功率半導體產品，佈局 EV 客戶在減少充電時間及延長駕駛里程上的需求。同時，可應用在 ADAS 輔助駕駛功能的車用微處理器已量產，正與歐洲車廠合作討論。

AI 上，因對電力使用效率的極致需求，我們的 SiC 技術，亦開始佈局在滿足次世代 800V 電力架構對功率半導體的需求。之外我們也協助開發客製化的 AI SoC。

最後，在三大平台應用方面，在智慧製造這一塊，高雄資料中心將率先導入 800VDC 高壓直流與高效電力系統，打造未來 AI Factory 基礎設施。

在數位孿生的應用上，我們模擬人形機器人參與產線裝配流程，展現 AI 和機器人整合的可能發展。

智慧電動車的部分，我們持續與中東車廠開發全功能的 EEA 架構，並且完成了完整的測試。至於新一代智慧座艙系統的開發，未來會具備更沉浸與直覺的 3D 個人化介面，讓自動駕駛有著像真人開車一樣的安全體驗。

最後，智慧城市平台合作持續擴大海外市場；在台灣，我們深化與高雄合作，並與各縣市規劃智慧城市 2.0。

接下來，我們彙整了集團近期的一些重大事件，來跟大家分享。首先，董事長在台灣週活動分享鴻海如何善用資本市場，以及如何轉型升級。董事長在 GTC DC 上，說明 AI 在製造、機器人領域的前景。在上週的日經論壇，董事長也分享了台日合作的可能。

在 AI 佈局上，我們通過了 AI 超算中心的相關設備預算。我們也將和三菱電機合作，提供高能源效率、高可靠度的 AI 資料中心解決方案。隨著中國大陸經濟的持續發展，我們也拓展更高附加價值的新事業，成立「富儲科能」的儲能品牌。

鴻海研究院在第三季發表 23 篇會議論文以及 21 篇期刊論文，其中將近 10 篇為量子計算的相關研究，也顯示了鴻海對於量子計算的重視。

ESG 方面，發佈了永續報告書，說明過去一年的成果。另外，為了台灣優秀女子高球選手而舉辦的鴻海公開賽，明年三月將由台灣與日本共證，這也是日本正巡賽相隔 48 年後重返台灣。其他方面，鴻海也參與玉山金控發起的永續倡議。再來是連續五年採購公益團體禮品，來回饋社會。近期 FIH 也通過了反賄絡以及循環經濟的兩項認證。

鴻海基金會的「偏鄉國中 AI 扎根計畫」，帶給偏鄉學子更多未來發展的可能性。我們也援助花蓮的災情，提供夏普家電、助學金等等相關協助。鴻海在中國大陸、捷克及美國多個廠區，也舉辦了各式各樣的活動，照顧員工同時支持當地的發展。鴻海美國的團隊也齊聚威州，凝聚共識也揭露未來發展方向。

獲獎部分，董事長獲頒「卓越企業領袖」；輪值 CEO 楊秋瑾則入選 Fortune 亞洲最具影響力女性第五名；另外採購長褚承慶也名列「全球供應鏈 30 大領袖」第二名；鴻海本身也獲得最受尊崇企業等七項大獎。

永續部分，鴻海也榮獲亞洲、台灣、中國大陸等不同的獎項。在重要產品與技術展示方面，Fii 在 OCP 上發表最新的散熱解決方案；同時，FIT 首度舉辦科技日，發表多項關鍵技術成果。FIH 則參與 IAA Mobility，展示最新車載電子產品。此外，我們參與美國臺灣形象展，展示北美版 MODEL C 及 AI 應用成果。

最後一部分來介紹一下，再過 9 天就是鴻海一年一度的科技日盛會。活動時間是 11 月 21 日、22 日兩天在南港展覽館一館舉辦，第二天會開放給所有民眾參觀，歡迎大家踴躍報名參加。

鴻海科技日邁入第六年，這個活動已經不只是單純的新技術展覽，更是讓大家看到我們全面實踐 3+3+3 轉型成果、從製造代工邁向科技服務的里程碑。今年活動主軸鎖定「三大智慧平台結合 AI 技術的應用」，以 AI Factory、機器人、半導體等九大主題，展示鴻海垂直整合的實力。

我們也特別與中華航空跨界合作，打造 VIP Lounge，帶給貴賓不一樣的體驗。今年我們第一次推出專屬活動 App，整合包括報到、活動資訊、互動地圖導覽等等。歡迎大家在這個週六前下載 App，並且完成報名，還可以參加抽獎活動！

以上就是這次的簡報內容，謝謝。

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：想要請董事長回答關於在 2026 年展望的部分，剛才董事長提到比較正面的看法，請您再多分享一些觀察，包含四大產品的方向以及主要的成長來源，謝謝。

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

從總體環境來看，2026 年全球經濟預計將成長 3.1%，跟今年大致相當。隨著通膨壓力減緩，主要經濟體的貨幣政策偏向寬鬆，有利於經濟維持溫和成長。AI 投資動能強勁，也進一步增強經濟韌性。我們會持續觀察關稅政策以及地緣政治發展對於景氣波動的影響，並做適時的因應。

AI 產業持續快速成長，美國 CSP 業者陸續調高今、明兩年的資本支出展望。2026 年美國前五大 CSP 資本支出合計將近六千億美元，加上主權 AI 的需求，主要客戶預期未來兩到三年 AI 產業就有可能達到一兆美元的規模。鴻海在這個市場會有很大的潛力，我們非常樂觀得期待。

至於 ICT 產業 2026 年的展望，我們認為應該是審慎樂觀。預計 AI 和邊緣運算功能會逐漸導入手機與 PC 產品，帶來升級需求。隨著新機種推出，不論是 AI 應用或是規格，都將創造更高的價值含量。

以我們的四大產品類別來看，預期雲端網路產品中的 AI 伺服器/機櫃會是主要的成長來源，加上跨入 MDC，將帶動雲端網路產品成為貢獻最大的產品類別。ICT 業務穩定之外，也有潛在升級、新產品開發的需求。而 EV 的部分，隨著 MODEL B 將進入量產，供應海內外市場，預期 EV 營收將維持持續成長。

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

謝謝董事長，第二題想請教財務長，公司第三季毛利率與營業利潤率表現優於去年同期，請問公司評估這樣的表現是否可以延續？對於 2026 年毛利率以及營業利潤率的看法？

黃德才 David Huang 鴻海精密工業股份有限公司—財務長

第三季我們的毛利率和營業利潤率，優於去年同期。主要是受惠於我們在整體垂直整合的持續深化，尤其是 AI 伺服器，除了整機出貨增加外，我們也供應更多的關鍵零組件，像是 Compute Board、NV Link 等。此外，交易模式也更多元，以及營運規模擴大所帶來的效率，讓我們第三季能有不錯的表現。

展望明年，我們仍會持續提升整體關鍵零組件的垂直整合，並預期 AI 伺服器需求會持續成長。除 GPU 產品以外，也會提供不同的 ASIC AI 晶片產品，同時會和客戶共同討論適當的交易模式，提升合作效益。

在營運面，我們會透過規模經濟優化採購、加強費用控管，以及提升自動化生產的比例。經由以上的這些舉措，希望能夠強化獲利結構，降低高單價產品對毛利率的稀釋。確保在營收規模擴大的同時，毛利率與營業利益率能維持穩定的表現。當然，我們也會持續關注匯率、產品組合以及交易模式變化對獲利的潛在影響，確保整體財務表現穩健成長。

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

謝謝財務長。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。
剛剛談了很多 AI，最後想請董事長分享對於公司另一個成長動能 消費智能產品的看法？下半年是否觀察到比較強的新產品週期呢？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

消費智能產品第三季整體表現相較於去年同期雖略為衰退，但實際上客戶拉貨動能比去年好，比我們預期也來的好。依照目前的能見度，預計第四季客戶拉貨動能也將優於去年。從全年的角度來看，拉貨動能也是優於去年，但是考量匯率的影響，消費智能產品的營收跟去年相比是大致持平。

Edge AI 一定是 ICT 產業下一階段非常重要的成長動能，相信明年個人裝置的 AI 功能會陸陸續續的開出、也持續會有新機種的推出，我認為有機會刺激整體市場需求的提升。

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，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 Macquarie 分析師 Kaylin 提問。

Kaylin Tsai Macquarie—分析師

董事長、財務長、James 你們好，目前市場大多預期明年 AI 機櫃需求量基本翻倍，請問我們在產線、人力、供應鏈如何做好準備避免供貨出現瓶頸？我們能期待未來 1-2 個季度再次出現像第三季出貨爆發成長的情形嗎？

第二個問題是，除了 Nvidia，我們看到各家 CSP 自己的 ASIC server 以及 AMD MI400 世代也會在明後年有強勁的成長，請問鴻海在 ASIC 及 AMD 的市佔率以及趨勢大概是如何？今年和明年 AI 營收中，Nvidia 和 non-Nvidia 的比例分別是多少？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

確實像 Kaylin 提到的，客戶對於算力的需求是相當強勁的。以今年市場預估 AI 機櫃出貨 3-5 萬櫃的低標為基礎來看，明年整體市場出貨量會倍增至 5-6 萬櫃應該是相當保守的假設，也有人提到可能會到 10 萬櫃。為了因應客戶積極建置 AI 基礎設施，過去一年來，我們擴大 AI 伺服器相關投資規模，在美國德州、威州、加州、俄州等廠區持續擴產，滿足主要客戶的迫切需求。

AI 伺服器每個環節的生產能力與測試能量也不斷擴大，讓我們可以提供給客戶更完整、更獨特的解決方案。我們也持續提升自動化程度，這非常重要，來提升人均產值。隨著自動化及測試程式逐步完善，新一代 AI 機櫃生產良率已經大幅提升，達到既有 AI 機櫃產品的水準。

第四季新一代 AI 機櫃量產將快速爬坡，AI 機櫃出貨預計季對季呈高雙位數的增長。我們有信心 AI 機櫃出貨量會在未來 1-2 季持續增加，但是成長的幅度也會因為基期越來越高而受到影響。

不管是 GPU 或是 ASIC AI 晶片解決方案，只要客戶有需要，我們都可以提供相關的服務。過去一年多來，隨著傳統單一 AI 伺服器架構逐漸轉向機櫃級設計，我們也累積了豐富的生產經驗，這正是我們最大的優勢，我們已經跟客戶開始合作明年度預計推出的新平台。我們會依照客戶需求做有效的資源分配，平均來看，在不同平台與解決方案中的市占率都超過四成。

CSP 都在擴大投資 ASIC AI 基礎建設，加上 AI 推理應用增加，研調機構預估 2026 年 ASIC 出貨量以及市場規模都將維持高速，甚至翻倍成長，我們也會跟著客戶的強勁需求而成長。考慮到晶片的價格差異，市場預估明年 GPU 與 ASIC 的市場規模大概是 8 比 2，我們的產品組合也會趨近於這個比例。

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 Morgan Stanley 的 Sharon 提問。

Sharon Shih *Morgan Stanley* —分析師

我有兩個問題，第一個是董事長前面有提點到，鴻海在 AI 佈局相對多元，我們在做更多的垂直整合，MDC 的建置，DC 模組化業務進展，目前鴻海內部可提供項目為何？有哪些協力夥伴以及各負責項目？預期什麼時候開始啟動以及營收貢獻時程規劃，獲利利潤會高於公司獲利平均嗎？

第二個問題延續剛剛的提問，我們在 AI 伺服器持續擴產，資本支出：請問公司 2025 年資本支出目標達成情況？2026 年資本支出的看法？對於龐大的資金需求公司預計會透過哪些方式籌資呢？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

籌資的需求我讓財務長來回答。首先我要邀請大家，11/21 務必要參加我們的科技日，你們一定可以感受到鴻海在 AI DC 上展現垂直整合的能力，我自己看到都滿驚訝的，鴻海竟然可以做到那麼高度的垂直整合，所以 Sharon，邀請你來看。

我們在模組化資料中心建置中期望扮演統包的角色，交給鴻海就能把 Data Center 建置起來，並且透過集團內部供應能力提供 IT 設備與模組化零組件銷售，如 AI/HPC 伺服器、機櫃、冷卻系統等關鍵零組件的一站式解決方案，提升效率與品質。高專業度的機電工程、冷卻與安全防护系統將會交由策略夥伴執行。

我們的 AI 價值鏈延伸至資料中心，表示我們可以提供更多的 AI 機櫃與模組化零組件，這都有助於提升整體毛利率，所以應該會大於我們現在平均的毛利率。我們與合作夥伴已經在密切討論模組化架構與系統整合，預計合作效益將在明年開始顯現。我也希望你們在科技日看了之後能明白我今天講的內容，接下來我們請財務長來回答資金相關的問題。

黃德才 David Huang 鴻海精密工業股份有限公司—財務長

今年到第三季底，資本支出達到 1,128 億，跟去年同期相比成長 17%，以這樣的趨勢預計全年資本支出會符合預期，也就是大概增加 20% 左右。考慮到 AI 雲端運算的需求持續快速提升，區域化的生產趨勢，以及 3+3+3 的策略布局，預期 2026 年資本支出將維持成長趨勢。

針對這樣的趨勢，除了我們內部自己產生的現金流之外，在對外籌資策略上，我們有相當彈性的做法，會運用像是國內外債市、可轉換公司債以及銀行聯貸等多元管道，找到對集團最具成本效益的方案。

另外，我們也會積極尋找策略夥伴，來共同投資合適的專案項目，像是 BOL 或 JV 模式，一起合作、也共享我們未來的營運成果。整體來說，我們對資金募集方式保持彈性，以持續支持集團的長期發展。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

接下來，我們請工商時報的侯冠州來提問。

侯冠州 工商時報—記者

想請問最近 Open AI 與多家科技巨頭結盟，董事長之前也有透露跟 Sam Altman 進行會議，可否分享一下，鴻海將在這個 AI 資金與算力的永動循環中扮演什麼樣的角色？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

謝謝冠州提問。當然，我們一定會跟 OpenAI 這個先進 AI 領域的產業領導者合作。Sam 曾提過每週創造 1GW 算力的願景，一個 GW 大概是 500 億美元，這是一個相當龐大的市場規模，反映出對於算力需求的強烈與急迫。就像我之前跟大家談到的，AI 的發展現在還只是開始。

AI 產業正從 ANI (狹義人工智慧) 走向 AGI (通用人工智慧)，未來會邁向 ASI (超人工智慧)。以模型的發展來看，也從「對話模型」進化為「AI 代理模型」，未來會發展到「實體 AI」，這些過程中需要的運算資源將呈現爆炸性成長。

從商業的角度來看，每 1GW 算力約當 500 億美元的商機，可以想像這個市場潛力相當龐大，在這麼強大的需求下，鴻海做為市場硬體最主要的開發商之一，也是這些客戶的主要合作夥伴，我們絕對會全力、全方位的協助這些客戶達成算力建置的目標。就跟我剛剛邀請 Sharon 一樣，我也鄭重地邀請你參加我們的 HHTD，因為在 HHTD 上，針對於 OpenAI 我們會有相關的合作宣布，敬請期待。

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 的 Wayne 來提問。

Wayne Liu Neuberger—投資人

謝謝你們的業績，我有兩個問題。第一個關於主權 AI 的投資。公司之前有談到未來五年有大約一兆美金的主權 AI 投資，這部分投資感覺有上修嗎？另外公司在主權 AI 生意中公司產業鏈地位好像略有不同，以前比較代工，剛剛董事長有提到像統包的角色，可以讓你們在主權 AI 的案子上獲利能力更高，如果往國內外統包商獲利能力去思考，公司在主權 AI 的獲利能力合理嗎？

第二個能不能跟我們講下，跟東元合作換股，目前已經有幾個月，目前合作的狀況怎麼樣？新產品 MDC 有沒有大概的出貨時間點？我們在下週 21 號跟 22 號的鴻海科技日能看到這項新產品嗎？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

在主權 AI 上我們感覺需求越來越大，所以回答你的問題投資是否會上修，我的感覺「是」，但是會上修到什麼程度，我們還是需要更多的資料才能告訴你確實的數字，但是這個定性來說應該會上修，定量來講我們還需要蒐集更多的資料。我們在做 System Integrator 上，我相信獲利應該會變得更高，如果你要用國內外 System integrator 獲利的模型來思考我們在主權 AI 上的獲利合理嗎？我覺得相當的合理。

至於跟東元的合作，在過去幾個月我們雙方團隊開過很多次會議，在我們台灣的 NCP 建置上也在緊密的配合中，至於在 Module data center 部分，我們會在明年陸陸續續地看到相關出貨的可能性，這取決於我們在美國俄亥俄州 Module data center 相關的規劃，都會有一些影響，這跟我們在 HHTD 上要做的一些宣布有關係，所以敬請期待。

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 UBS 的 Randy 來提問。

Randy Abrams UBS—分析師

First question — I'd like to ask about AI rack deliveries. It seems the pace is more moderate across the industry compared to the very strong momentum in chip production. I'd like to know if you could discuss any bottlenecks related to data center readiness that may still be holding back the ramp. How do you view overall data center readiness as a potential risk in 2026?

Second question — on your Q4 guidance, I'm curious why the outlook is described as "significant" rather than "strong" growth in Cloud and Networking sector. You mentioned high double-digit rack growth sequentially in Q4 and reported solid results in October. Is there any offset keeping you from guiding strong growth?

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

For the first question, you have to understand that an AI server rack is very complex. There are more than 5,000 cables in each rack, and the level of complexity means that testing takes a lot of time. This is part of the process to go through before the product becomes fully stable. Most of the bottlenecks have already been resolved, and the holding back you've seen will happen less and less going forward.

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

We see that shipment for AI servers would be high double digits growth in 4Q. But overall, AI products are only part of Cloud and Networking business. That's why if we look at the whole sector, we still have significant growth guidance in this category instead of strong growth. Let's wait and see if we can deliver better results for the 4Q.

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

Next question goes to Jordan.

Jordan Pong—投資人

Regarding the gross margin and the operating margin moving forward. The CFO has already mentioned that both ratios will remain stable, but it seems like, based on the past two quarters, given the operating leverage, the operating margin has shown quite a positive trend. So I just wonder if you could provide more details regarding the trend of both the gross margin and the operating margin moving forward? That is my question. Thank you.

黃德才 David Huang 鴻海精密工業股份有限公司—財務長

Based on my previous explanation, I think the trend of the operating margin and the gross margin next year, based on our current expectation, will be almost close to this year's performance. At least.

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

接下來，我們請凱秋投資的宋國強來提問。

宋國強 凱秋投資—投資人

有兩個問題，市場上有在傳說鴻華先進有想把納智捷這個品牌拿下來，不知道有沒有什麼消息？第二個問題是 MODEL B 在台灣什麼時候會開賣？謝謝。

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

這個我來回答好了，基本上這是鴻華需要回答的問題，我最近也辭掉了鴻華先進董事長的位子，細節我想就請你們去問鴻華。

但我可以講一下，鴻華的車子做得相當不錯，市場反應也非常好，那如何把好的产品擴大銷售規模，這一直是鴻華想要做到的事情。

但怎麼去跟品牌商、渠道商去合作，用什麼方式去合作，目的都是一樣，就是要擴大我們的銷售、市場。我想這方面，鴻華和納智捷想法都是一致的。朝這個方向思考，他們最後可能會談出一個新的合作方式，讓鴻華的車子可以持續擴大市場。至於 MODEL B 的推出時間，應該還是維持在明年的 Q1，但確切時程還是請你問鴻華。

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，我們請 Tim 來問最後一個問題。

Tim Culpan

Thanks for your time. Good talk to you Chairman Liu. I know that you are now in production of AI server in US. Your key client Jensen Huang made it public. Could you please tell us what kind of capacity and output in various regions for AI servers? For example, how much you produce out of Taiwan vs. Mexico vs. US or in other regions.

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

I would say our capacity in the U.S. is dedicated solely to the U.S. market, while our capacity in Taiwan serves the rest of the world. We're also building up capacity in Japan — you may have seen the news last week. The trend we're seeing is local for local — building local capacity to meet local demand, and that's our goal.

As for the U.S., if you look at the capital investments announced by CSP there, that reflects the level of capacity we're required to support. Based on our market share, roughly between 40% and 50%, that's the scale of capacity we're preparing for.

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 01 分，那今天的法說會就到這裡為止，再次的提醒大家這個月 21 & 22 日，是我們的鴻海科技日。已經報名的來賓，請大家準時 9 點開始進場，10 點活動正式開始。還沒報名的 11 月 22 日星期六，歡迎攜家帶眷一起參加。我們準備非常精美的禮品

外，也有非常豐富的演講及產品展示跟大家分享，歡迎大家參觀。今天法說會就開到這邊，謝謝各位的參與。

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。