

法說會逐字稿

鴻海精密工業股份有限公司 2025 年第四季法人說明會
會議日期及時間：2026 年 3 月 16 日 台北時間下午 3 點

Precision

鴻海精密工業股份有限公司

2025 年第四季法人說明會

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

Robert Cheng Bank of America-分析師

Angela Hsiang 凱基證券-分析師

Sheng Cheng Daiwa Securities-分析師

劉至柔 三立財經-記者

侯冠州 工商時報-記者

Sharon Shih Morgan Stanley-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，這次有四個議題：分別是 2025 年第四季暨全年回顧、2026 年全年暨第一季展望、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，以及媒體朋友們，大家好。我是黃德才。

接下來，由我向大家報告鴻海 2025 年第四季及全年營運表現。

請大家看到第 5 頁 2025 年第四季損益表。第四季營收為新台幣 2.61 兆元，較前一年同期增加百分之 22，為歷年同期新高。如果用美金計價，則年增約百分之 26。

在三率部分，毛利率百分之 5.88，年減百分之 0.27，主要受到產品組合變化影響，其中 Buy & Sell 模式的伺服器產品比重提升，也對毛利率造成部分程度的影響。

營業利益率百分之 3.28，年增百分之 0.26，主要受惠於營收規模成長帶動費用率下降。雖然銷售及研發費用隨業務擴張略有增加，但整體費用率仍下降約 0.53 個百分點。

第四季淨利率百分之 1.73，年減百分之 0.44，主要是所得稅費用增加所致。原因來自子公司盈餘匯回規劃。

另外，業外損失 33 億元，年減 21 億元，主要是淨利息收入下降，因營收大幅成長，營運資金需求增加，且存款利率下降幅度大於借款利率所致。

EPS 部份，第四季的 EPS 3.23 元，較前一年同期減少 0.11 元。

接下來，請大家看到第 6 頁。回顧 2025 年的全年損益表來看，這是一個規模與獲利同步持續成長的年度。2025 年全年，鴻海營運表現亮眼，主要財務指標皆創下歷史新高：全年營收新台幣 8.1 兆元、營業利益 2,592 億元、稅後淨利 1,894 億元，皆創下歷史新高。每股盈餘 EPS 為新台幣 13.61 元，為上市以來新高，同時已連續五年，每年獲利都超過一個股本。

接下來，說明三率表現：首先是毛利率，全年為百分之 6.15，年減百分之 0.11，主要受到產品組合差異，以及新台幣兌美元升值的影響。第二是營業利益率為百分之 3.20，較去年增加百分之 0.27，主要因為費用率下降，在營收年增百分之 18 的情況下，費用僅增加百分之 5，帶動營業利益率的提升。

全年淨利率百分之 2.34，較前一年度增加了百分之 0.11，主要受惠於權益法投資夏普獲利回升，以及基金投資評價收益增加。

另一方面，本期所得稅率較往年提高，主要受到 CFC 與 Pillar Two 國際稅制，就是所謂最低稅賦制，以及子公司盈餘匯回規劃的影響。

股東權益報酬率 ROE 百分之 11.25，較去年同期增加百分之 1.55。顯示在營運規模持續成長的同時，我們也持續提升資本使用效率，為股東創造更高的回報。

接下來，簡報第 7 頁，資產負債表。在現金部位方面，截至 2025 年 12 月底，帳上現金加上定存金額為 1.58 兆元。淨現金 3,391 億元，較去年同期減少 417 億元，主要係營運規模擴大，營運資金需求增加；但較 2025 年第三季增加 2,481 億元，主要來自應收帳款讓售增加。

第四季現金周轉天數 35 天，較去年同期減少 3 天。本期負債比為百分之 61，較去年同期略為增加，但較上季下降。主要因營收成長帶動營運資金需求提升，短期借款有所增加所致。

最後，簡報第 8 頁，現金流量表。2025 年全年，營業活動現金流入為 2,269 億元，較去年同期增加 608 億元，主要受惠於營運獲利成長。在此基礎上，自由現金流為淨流入 531 億元。資本支出方面，為 1,738 億元，年增 27%，符合預期。

以上為 2025 年第四季及全年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，這是今年度第一次的法說會，在現在政經局勢快速變化的情況下，我想這是個很好的機會跟大家分享鴻海今年度的展望。

剛才財務長報告了去年第四季和全年的營運成果，兩個期間的營收都創下了新高，表現優於預期，也都達到強勁成長。

去年第四季的四大產品中，雲端網路、電腦終端和元件及其他在季對季的表現都比預期還要好。從產品組合的角度來看，即使在 ICT 產品的傳統旺季，雲端網路產品的營收，首次超越消費智能產品，是佔比最大的產品類別。如果大家有注意到，我們在簡報的呈現上，也依照貢獻度，把雲端網路的順序調整到最前面。

2025 年對鴻海而言，是 AI 驅動轉型並持續穩健成長的重要一年。全年營運表現優於我們先前的預期，集團營收達新台幣 8.1 兆元，再度創下歷史新高。

在主要產品領域方面，雲端網路產品以及元件及其他業務展現強勁成長動能，搭配消費智能與電腦終端的穩健表現，大幅提升集團營收。

在獲利方面，營業利益與稅後淨利同樣創下歷史新高，EPS 達到 13.61 元，為上市以來的最佳表現。這些成果來自於全球同仁一年來的努力和投入，在充滿挑戰與變化的市場環境下，大家仍然全力以赴，展現出鴻海一貫的執行力與韌性。

在此，我也要感謝所有股東、客戶以及合作夥伴長期以來的支持與信任，讓鴻海能夠持續的穩健前行。

從產品組合的角度來看，在 AI 伺服器的強勁需求下，雲端網路產品的佔比提升速度非常快，2023 年的時候只佔了約 22%、2024 年提升到三成、去年已經達到了四成的水準，成為貢獻最大的產品類別。

接下來，我來跟大家說明 2026 年全年的展望。

過去幾個月，關稅、地緣政治、以及全球貨幣政策都有不小的變化，但是在 AI 伺服器的強勁成長帶動下，我們認為 2026 年還是很不錯的一年，預期全年將有強勁成長的表現。

首先在雲端網路產品，AI 還是最重要的成長動能。我們觀察到大型 CSP 的資本支出，正以史無前例的速度擴張，作為全球 AI 伺服器最大的供應商，我們絕對會掌握這個商機。隨著產能逐步到位，AI 伺服器將維持強勁成長。我們對通用伺服器也保持樂觀的看法，預期 AI 會持續帶動儲存、以及運算的擴充需求。網通產品的部分，高速交換機業務已經連續兩年高倍數成長。我們的多元產品組合，可以滿足 AI 資料中心的互聯需求，預期網通將會加速成長。

如果以整個雲端網路產品來看，今年將會維持強勁成長。

在消費智能產品方面，大家擔心記憶體短缺以及漲價議題，因為我們的產品組合以高單價機種為主，目前觀察影響相對有限，因此原來的需求沒有改變，能見度也有逐漸提高的趨勢，預期今年將有顯著成長的表現。

在電腦終端產品，受到記憶體供應緊張的影響，PC 產業面臨挑戰，加上需求相對溫和，預期這個產品類別在今年會有略為衰退的情況。

最後，在元件及其他，我們持續增加 CMM 的供應，但是多數屬於內部交易，顯示在營收上的金額較為有限，預期全年表現大致持平。

接下來，在第一季展望的部分。

整體來看，AI 機櫃持續放量，預計第一季營收季節性表現將優於過去五年，相較於去年同期將會是強勁成長。

從四個產品來看，在雲端網路產品方面，AI 機櫃量產能力持續提升，預期年對年將達到強勁成長。為了極大化資金運用效益，我們將部分伺服器的交易模式，由 Buy & Sell 改為 Consignment，使得這個產品類別在這一季的表現，季對季將大致持平。但如果還原成原來的交易模式，這個產品類別仍會顯著成長。

在消費智能產品，今年拉貨動能優於預期，加上第一季新產品推出，預計這個產品類別相較於去年同期將有顯著成長。

電腦終端產品在第一季雖然也有新產品推出，但其他 PC 需求相對溫和，預期季對季、年對年都將略微衰退。

最後，在元件及其他產品方面，由於第一季關鍵零組件，包含相機模組、連接器等出貨增加，相較於去年同期將會是顯著成長。

以中長期來看，我們認為集團未來幾年的成長藍圖，能見度會越來越好。過去我們成功的掌握每一個產業成長的機會，當一個產業發展趨於成熟的時候，我們已經準備好切入下一個正在上升軌道的產業，從 PC、手機、伺服器，到現在的 AI 資料中心，都是循著這樣的模式。

EV 的 Outsourcing Breaking Point 雖然比我們預期的晚了一點出現，背後的原因除了國家環保政策的變化，傳統車廠的資金也比預期來得雄厚。但我們已經建立的 CDMS 商業模式，為產業轉折做好準備。目前有多個合作案在推進當中，相信在今年下半年將看到更多成果，很快會成為帶動集團成長的第三個支柱。

同時，我們也正在佈局具有成長潛力的機器人和太空產業。

回顧過往的成長歷程，我們之所以可以掌握先機，在客戶推出新產品時，成為客戶優先選擇的合作伙伴，這個關鍵，就在於我們提供給客戶的五大核心價值。

今天再次跟大家分享這頁簡報，就是要強調這五項價值對我們、以及對客戶的重要性。我們幫助客戶在產品開發過程中，實現快速進入市場、快速達到成本目標，並且及時掌握技術創新，打造具有市場競爭力的產品。

在營運模式上，我們正在加速轉型成為科技製造平台服務供應商，擴大投入電動車、人工智慧、半導體、機器人以及次世代通訊等關鍵技術，打造智慧製造、智慧 EV、智慧城市三大平台的完整價值鏈，以提升長期的獲利能力。

鴻海向來以 EPS 極大化為目標，隨著 AI 伺服器快速成長，我們也確保 AI 伺服器產品不但會提高營收，也會提高獲利。

我們了解利潤率和 ROE 都是投資人高度關注的財務指標。在今天，我們董事會也通過了「提升企業價值計畫」。當中，我們也將這些財務目標納入核心承諾，以回應投資人對長期獲利能力提升的期待。

雖然可能因為 Buy & Sell 的交易模式，導致高單價 AI 伺服器影響毛利率表現，但是透過規模效益，我們有信心在 AI 伺服器比重提高的同時，還是可以將營業利潤率維持在 3% 以上的水準。

從 ROE 來看，2023 到 2024 年大約在 9% 上下；隨著零組件垂直整合提高、規模經濟的擴大，以及 AI 業務持續攀升，2025 年整體獲利能力進一步提升，ROE 達到 11.25%，朝著 12% 的短期目標穩步邁進。

這些成果的背後，其實來自於我們一直堅持的一個經營原則，就是長期思維。

六年前，我們提出三階段轉型規劃：F1.0 現況優化、F2.0 數位轉型、F3.0 轉型升級。

現在全球產業正站在 AI 新世代的起點，未來幾年將是鴻海鞏固關鍵地位的重要時期。所以在下一個五年，我們將以 AI 為核心驅動力，透過三大轉型策略推動集團升級，成為全方位世界級的卓越公司：F1.0 成為卓越蛻變、F2.0 成為數智驅動、F3.0 成為平台創值。

我們的目標很清楚，要讓鴻海從全球最重要的科技製造夥伴，進一步成為 AI 時代最可信賴的產業平台。

在永續發展上，我們始終認為企業必須同時兼顧 EPS 和 ESG，才能真正實現長期且穩定的經營。因此，我們已經啟動第二個永續長程目標。

我們希望 2030 年前，在全球最重要的 ESG 評比中，維持前 10% 的表現。

因此在未來五年，鴻海將推動 34 項永續行動，落實低碳轉型，打造公平、安全的職場，以及責任供應鏈，並透過 AI 和數據化治理，希望能成為永續經營的典範企業。

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，我們會從 AI、三大智慧平台等幾個面向，來跟各位說明重要事業的進展。

首先，在 AI 產業鏈中，鴻海的高度垂直整合能力，讓我們能主導最主流的 AI 伺服器與機櫃產品。而且，鴻海不只是單純的硬體供應商，而是定位為「AI 基礎設施的科技製造平台服務商」。我們的全方位服務涵蓋了資料中心、MDC、甚至 NCP 的營運，這些都可以協助我們掌握「主權 AI」的龐大商機。

單看 AI 伺服器的話，需求也是非常強勁。我們預期第一季 AI 機櫃的出貨量，將達到高雙位數的季對季成長，AI 伺服器營收也會有季增的表現。全年的展望更為樂觀，預期 AI 機櫃的出貨量，將會有「倍數成長」的表現。

接下來我們特別說明每項事業的核心目標，讓大家更清楚我們在這些業務上的發展方向。首先在三大智慧平台部分，我們整體的目標，是要利用 AI 軟硬整合的實力，來帶動跨產業的智慧化生態。

在智慧製造，我們定位是成為「GenAI 的平台型企業」。我們利用 Genesis 結合數位孿生，讓工廠具備自主決策能力；目前 Physical AI 機器人也加速在產線規模化落地。

智慧 EV 部分，與中東車廠合作案仍在推展中，也持續優化自動駕駛，邁向「AI 賦能平台」目標。

在智慧城市，則是要成為「城市級 AI 與數據平台供應商」。我們向下對接算力，向上則提供 City Agent、SuperApp 等應用產品，打造可出口的標準化方案。目前國內的高雄，海外的墨西哥、菲律賓合作案都在進行中。

在電動車業務上，我們最核心的目標就是推動 CDMS 模式。我們觀察到，全球 EV 市場正快速地接近外包轉折點，我們就會以 CDMS 來服務這些 OEM 客戶。在海外市場，和日本車廠的電巴合作，以及 MODEL B 的紐澳車型，都將在 2026 年下半年啟動。在國內，鴻華收購完善的服務體系，以台灣為示範據點，賦能客戶。也積極布局新的產能，以迎接之後的訂單需求。

機器人事業的核心目標，是打造一個可規模化的「具身智慧機器人平台」。機器人要真正走入產業，關鍵在於 AI 的感知與決策力。因此，我們正透過與 NVIDIA 的深度合作，利用數位孿生，以及遙操作訓練，大幅縮短機器人從開發到產線部署的時間。

而在本週登場的 GTC 大會，我們也將展示新一代人形機器人，能夠在工業環境中完成長效且穩定的運行；同時，針對醫療領域開發的協作機器人，也已經能實現語音與感知的融合。透過這些 AI 賦能的專案，我們正逐步建立起跨產業的機器人解決方案。

數位健康的發展目標，則是結合集團在 AI、精密製造、和機器人的優勢，成為全球智慧醫療產業的重要參與者。我們要打造從檢驗、診斷到治療的完整生態系，發展「智慧醫療、生物製程、與醫院自動化」三大核心能力。

很多人會問，鴻海為什麼要做半導體？其實我們的核心目標非常簡單，就是為了讓集團的產品具備「穩定性」跟「獨特性」。透過佈局關鍵半導體，我們能確保在市場缺料時，鴻海依然能穩定交貨給客戶，增加我們的競爭韌性。此外，自主開發可以選用最適配、效能最好的關鍵晶片，還能省下採購成本，提升整體的獲利能力。

目前，我們正圍繞這兩大目標推進關鍵計畫：第一個是在車用功率半導體，特別是 SiC 碳化矽的垂直整合。第二個是開發資通訊產品所需的電源管理 IC。第三則是佈局 AI 伺服器必備的次世代封測技術。這些專案是要確保鴻海在 AI 還有 EV 時代，可以掌握最核心的自主權。

最後，新世代通訊，我們目標非常明確：我們要成為衛星星系服務商最核心的「全方位製造合作夥伴」。不管是地面的接收設備，還是天上的衛星本體，鴻海都要能做。目前更是在驗證最難的「軌道間通訊」技術，未來這就是我們領先的關鍵門檻。

總結這幾頁，從電動車、機器人到低軌衛星，鴻海都不只是在做單一產品，我們是在建立一個由 AI 連結的跨產業平台。我們掌握了關鍵技術與全球製造優勢，目標就是要在這些新事業中，成為全球客戶不可或缺的長期夥伴。

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。

首先是鴻海科技日，我們宣佈了多項合作，包含將和 OpenAI 在美國打造未來 AI 基礎設施、在台灣建立主權 AI 超算中心 Visionbay、以及和 Intrinsic 合資，推動 AI 機器人工廠。另外，鴻海宣布簽署美國威州四年獎勵計畫，目標滿足日益增長的伺服器需求。

在 EV 領域，我們推出了全新的 MODEL A 車款，滿足多樣化場景的需求。高雄和發中心的電池技術，則顯示在 EV 一個關鍵零件的垂直整合能力。最後，與沙烏地合資公司正式動土，預計在第四季投產充電樁。

其他領域方面，與高雄市政府的聯合開發案，將帶動南部人才與就業機會。我們也攜手多家夥伴跨域合作，發表次世代醫療資訊系統。近期，鴻海又新增了一座 WEF 認證的燈塔工廠，在擴大產能的同時，達到永續的目標。

ESG 部分也是多面向推動。今年嘉年華活動是以運動會的形式舉辦。過去幾天進行的鴻海女子高爾夫公開賽，獎金、等級都更高，觀眾也是創下超過 1.1 萬的新高。另外，鴻海贊助台日棒球交流賽，我們還邀請兩百位同仁眷屬到日本參觀比賽，以實際行動支持台灣棒球。近期深圳園區創立了生態濕地花園，結合污水處理和環境美化；鴻海基金會的研習營，將 AI 教學帶給更多的偏鄉地區；以及近期永續聯貸案完成簽約，提供永續發展的資金。另外鴻海也和英國碳捕捉封存領導企業啟用聯合實驗室，開發新的環保技術。

接著，是鴻海在各領域耕耘的獲獎成果，包含 AI 創新百強、健康職場、國家永續獎和運動推手獎。另外在投資人關係團隊，也獲得了多項大獎肯定。最後，鴻海董事張慶瑞教授入選「量子百強」，展現在量子領域的國際影響力；研究院諮詢委員張懋中教授榮獲工程界最高終身成就榮譽。兩項殊榮凸顯鴻海在前瞻研發上的成果。

以上為本次簡報內容，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，剛剛簡報中看到公司對於今年 AI 伺服器相當正面的看法，請董事長和大家分享，怎麼看 AI 伺服器強勁成長的延續性、以及鴻海在 AI 伺服器的市占率目標？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

前面提到我們預期今年 AI 機櫃的出貨量，將會有倍數成長的表現，而且會是逐季向上至年底。大家如果有注意到，簡報中呈現的成長軌跡，AI 的強勁成長不是只有這一兩年，還會延續好幾年。

這樣的能見度來自於我們和北美 CSP 客戶密切合作，這些 CSP 也調高今年資本支出展望，以及我們在主權專案的參與。另外，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。我們也密切關注資本投入到需求相對高的供應鏈上游，來確認這些 AI 產業的實際需求。

至於市占率部分，藉由跟著主要 GPU 和 ASIC 晶片供應商長期而且緊密的合作，我們 AI 伺服器的市佔率已經達到 40%，所以我們會在每一代的新產品，都可以成功拓展新的 CSP 客戶，預期這將會進一步提升市佔率。

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

第二題有關營運展望：董事長剛剛提到 2026 年會是不錯的一年，也有不少成長的機會。是否可請董事長也分享您觀察到今年營運上面臨的挑戰與風險？公司又做了哪些因應的準備？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

我想今年外部最大的挑戰，還是全球的政經局勢，尤其是中東戰爭。解方就是全球佈局。早在五年前我們就預見供應鏈轉向區域製造的趨勢，也擴大全球佈局，從 133 個廠區提升至 241 個。在這段時期，多元的產能與在地化製造能力，提供我們以及客戶因應各種突發風險的彈性。我們會持續關注全球市場動態，將影響降至最低。

內部挑戰方面，則來自 GenAI 以及 Robotics，集團的能力是否可以跟上，這也是我們在下一個五年計劃設定的目標之一。所以我們會投入非常多的資源在這兩個領域，確保鴻海在 AI 的應用也會是領先的企業之一。

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。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：對於 2026 年 CAPEX 的展望以及資金使用規劃？使用 Buy & Sell 交易模式，對於集團資金報酬率 (ROIC、ROE) 的影響？

黃德才 David Huang 鴻海精密工業股份有限公司—財務長

首先，在 2026 年資本支出的展望方面，因為業務持續成長與客戶的需求增加，各位都知道，我們的 CSP 客戶在最近幾年的 Capex 支出相對過去也大幅成長，因此我們預期在 2026 年仍屬高峰期，而且可能較 2025 年高出百分之三十以上；資本支出主要聚焦於區域製造佈局，自動化導入與核心產能的提升；整體投資規模將與業務成長節奏匹配，以支持客戶的動態需求，同時維持審慎且具紀律性的投資原則。

關於 Buy & Sell 模式，的確會增加營運資金需求，對 ROIC 帶來一定的影響。不過這樣的模式也有助於帶動營收規模的擴大與利潤的成長；因此我們仍會以整體獲利極大化為目標，同時維持合理的資本報酬率。

在 Buy & Sell 模式下，產品價格上升的時候，存貨與應收賬款金額也會同步增加，進而提高營運資金的需求。對此，集團已建立完善的賬期管理與庫存管控機制，以降低相關影響。未來我們也會視不同客戶的需求，彈性採用 Buy & Sell 與 Consign 並行的交易模式，以平衡資金需求與營運效率。

在資金管理方面，集團目前的財務槓桿仍優於同業，並秉持「以短支短、以長支長」的資金管理原則，適度運用銀行授信及多元融資工具支持營運發展。

同時，我們也會透過價格機制與客戶協同分擔資金成本，以確保資金佔用與利潤貢獻維持合理的平衡。

最後，在 ROE 方面，Buy & Sell 模式雖會增加資本投入，但若淨利成長的速度高於股東權益成長速度，仍有助於帶動 ROE 持續提升。因此在評估交易模式時，我們的核心原則是確保資本使用效率與利潤回報之間的平衡。

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 BofA 分析師 Robert 提問。

Robert Cheng *Bank of America*—分析師

第一個問題是有關 AI 機櫃的標準化問題。因為現在 AI 的機櫃越來越複雜，現在產業主要的供應商在推動標準化、模組化。不曉得這是不是產業的一個趨勢？想了解公司的看法怎麼樣？如果走向標準化或模組化，對鴻海的意義是什麼？

第二個是有關整個 GPU 跟 ASIC 的成長。剛才董事長提到這兩年看到、未來三年看到的都是高成長，甚至今年每一季看到都是往上成長。我們不曉得在 GPU 跟 ASIC 的專案上，公司看到的成長驅動因子是什麼？可能以前大家聽到比較多是在 GPU 這一邊，我們也想了解一下公司在 ASIC 案子上的琢磨跟看法。謝謝。

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

好，謝謝 Robert。其實在一個產業成長的初期，我們可以看到百花齊放；經過一段時間的競爭之後，它就自然會落在大多數幾種產品或者是做法上。所以當 AI 機櫃的複雜度提升，我覺得標準化的設計會是一個不可避免的趨勢。透過標準化，可以把從晶片發佈到整機上線的導入週期大大縮短，進而加速 AI 基礎設施的佈建。

對於組裝業來講，標準化的設計向來有助於提升生產效率和縮短製造週期。也因為這樣子，成本會越來越低、量會越來越大，這對整個產業都是好的。對於具備大規模產能以及完整全球佈局的我們來看，可以藉著標準化的結果，進一步強化周轉效率以及資本回報率。隨著 AI 伺服器產品架構趨向標準化，產業的競爭格局將會加速往領導廠商集中。作為行業的領先者，我們預期會受惠於這種集中化與標準化的趨勢。

即使 AI 機櫃設計趨向標準化，但隨著算力密度與電力密度的持續提升，「液冷方案」已逐步成為主流配置。同時，高算力平台與先進液冷等關鍵零組件的單價也在上升中，為供應鏈創造更多價值與獲利成長的機會。透過標準化造成的規模擴大、速度提升，以及零組件的機會，對鴻海來講，憑藉深厚的垂直整合能力、規模及全球佈局優勢，標準化設計對集團在 AI 的市佔率與獲利結構整體影響是正面的。

第二題關於 ASIC 的部分。隨著北美 CSP 持續擴大對 AI 推理應用的服務，例如最近的 OpenClaw 趨勢，讓 AI ASIC 伺服器採用的比重顯著提升。我們會跟著客戶強勁需求成長。考慮到晶片價格差異，我們預估 GPU 與 ASIC 的市場規模約為 8:2。我們檢視產品組合，也看到會逐漸趨近於這個比例。

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 KGI 的 Angela 提問。

Angela Hsiang 凱基證券—分析師

董事長、財務長、James 你們好。2026 年我們對零組件營收展望比較持平，除了內部使用為主，外售比重沒那麼大是否有其他考量？另外，AI 伺服器零組件垂直整合（如水冷、連接器背板、線材等）目前的自製比例是多少？最後想請教 NVIDIA Rubin 在零組件這一層的預計出貨時間？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

我先回答第二個問題。NVIDIA Rubin 的出貨我想還是由 Jensen 來回答。我剛剛從會場出來，也看到會場有很多這方面的展示，我們也在會場裡面展示了很多垂直整合的零件部分。

這部分前面我們也提到，因為零組件是內交的結果，所以並不會呈現我們在整體的營收上。但是我們的零組件整體銷售量應該會提升，這是我們在 CMM 上一直想要追求的目標。

我們在 NVIDIA 的機櫃上面，我們是 NVIDIA 核心製造還有系統整合的一個非常重要的夥伴。AI 機櫃的高附加價值的關鍵子系統包括 GPU module、Compute board、SuperNIC 還有 DPU、Switch tray 還有 Compute tray 的這些等等，都是我們長期深度參與這些核心模組設計跟製造。這些我們在這次 GTC 的會場上都會展現出來。

在其他關鍵零組件的部分，我們會持續提高垂直整合的程度，為我們的 CSP 客戶提供完整的解決方案。相關的零組件也已經由 solution 包括 CDU、Busbar、Midplane 以及液冷的散熱原件如 Manifold、Cold plate 還有 UQD 等等，我們都已經陸續地導入了主要客戶的產品，而且在量產出貨中。

隨著新一代機櫃在算力密度還有能耗密度大幅提升的情況，對於系統可靠性還有垂直整合能力的要求會進一步提高。藉著由我們集團在精密模具和機光電整合領域的深厚技術積累，集團可以透過更高程度的垂直整合，進一步來提升我們在單櫃的價值以及獲利能力。

在零組件內外部供應的比例，我們會依照客戶的商業模式以及專案時程來動態調整。整體來說，隨著系統架構越來越成熟，自製零組件搭配的比率會持續提升。液冷零組件內部供應比例也會持續提升。同時為了兼顧供應鏈的韌性，我們還是會保留一部分跟外部來採購的比例，透過規模化的採購供應商一起來優化成本，來確保產業鏈議價的能力和穩定的利潤。

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 Daiwa 的 Sheng 來提問。

Daiwa Sheng Daiwa Securities—分析師

關於記憶體價格標漲，管理層如何看待對電腦、手機、伺服器需求的影響？短期是否有提前拉貨現象？對公司毛利率與營業利益率影響為何？

黃德才 David Huang 鴻海精密工業股份有限公司—財務長

記憶體價格波動和供應有限確實會影響到部分消費性產品的出貨，但目前並沒有觀察到市場會出現這種恐慌性拉貨的現象。針對電腦、手機還有 AI 伺服器的終端需求，因為我們大客戶的高階產品具備高單價特性，它的成本結構相對具備韌性，記憶體價格的調整對這種高單價的終端需求的衝擊並沒有很明顯。

利潤率的部分，鴻海一直以來都是以獲利極大化作為經營的目標。表示只要有擴大獲利機會的領域，鴻海都有意願參與。隨著高效能運算晶片的單價與密度顯著提升，毛利率的確會因產品組合的成本結構改變會有所波動。但是鴻海憑藉著規模化的生產優勢，以及優異的成本管控能力，同時不斷提升在零組件的垂直整合，還有剛剛提到的 CMM，所以我們對 2026 年達成營業利益率至少 3% 的目標維持不變。我們會持續優化獲利結構，為股東創造最大的價值。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

接下來，我們請三立財經的劉至柔來提問。

劉至柔 三立財經—記者

恭喜鴻海去年營收再創下新高。我這邊是想要幫百萬股東搶先問一下，今年大概會發多少股利？可以先透露一下嗎？

黃德才 David Huang 鴻海精密工業股份有限公司—財務長

謝謝至柔的提問，也謝謝各位股東長期以來的支持。鴻海在 2019 年對外說明，公司的現金股利配發率將維持不低於四成。實際上，自從提出這個目標以來，過去六年我們的實際配發率都超過五成，也反映了公司希望與股東共同分享經營成果的原則。

去年集團的 EPS 是 13.6 元，創下上市以來的新高。董事會在今天討論股利分配案時，也綜合考慮公司未來發展的需求與股東回報。因此董事會決議今年每股配發現金股利 7.2 元，高於去年的 5.8 元，配發率為 52.9%，也將是連續第七年配發率超過五成，比去年高一點點。

我們始終認為持續提升公司的獲利能力與 EPS，才能讓股東在公司成長的同時，獲得更穩定且持續的現金回報。未來我們也會在兼顧公司長期發展與股東回報的原則之下，實際與各位股東分享公司的經營成果。

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

董事長好、James 您好，想請教關於 AI 伺服器的問題。董事長曾提及，鴻海 AI 伺服器產能已達每週 1,000 櫃的出貨量，且將在今年達到單週 2,000 櫃的目標。請問預計在何時能達成此目標，以及未來是否有更進一步的出貨準備可以分享？

第二題是關於 TPU，想請問 2026 年鴻海在 TPU 專案參與程度？未來規劃在 TPU 供應鏈扮演什麼角色？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

AI 伺服器的產能規劃在逐步推進當中，尤其在美國製造的趨勢下，我們正全力投入資源，把美國打造成我們最大的 AI 伺服器生產基地。我想，今年要達到每週 2,000 櫃的產能應該沒問題，實際出貨量當然還是要看各種物料供應的情況。

另外，根據客戶每一代產品的設計規格不同，出貨速度有可能會出現波動。但是，我們和客戶保持相當緊密的溝通，希望能發揮研發製造、以及垂直整合的能力，確保按照客戶的時程量產出貨。

有關於 TPU 的部分，我們不評論單一客戶專案的狀況，但我們跟北美主要 CSP 都已經深耕 ASIC 伺服器多年，產品經驗相當完整，涵蓋零組件、模組、打板、伺服器、以及整個機櫃組裝，而且在今年會開始陸續啟動液冷 ASIC 伺服器專案。

不論在 GPU 或 ASIC 客製化平台，我們的目標都是全面參與。然後依照不同專案特性，我們在模組、板卡、機櫃整合，以及系統測試和驗證等關鍵環節，承擔不同層級的設計、製造以及系統整合角色，協助客戶加速量產導入、和整櫃交付。

隨著北美與歐洲等區域擴大的產能逐步到位，我們在 ASIC 伺服器業務的全球供應能力、與在地化交付優勢將進一步強化，為未來市占率提升與營收成長奠定更穩固的基礎。

2025 年我們的 ASIC 伺服器營收年增超過一倍；在 CSP 客戶需求持續擴張帶動下，預期 2026 年 ASIC 伺服器業務仍將維持倍增的成長動能。

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 Morgan Stanley 的 Sharon 來提問。

Sharon Shih Morgan Stanley—投資人

第一個關於財務的問題，請問到去年年底，存貨年對年增加超過 30%，我們可以大概理解存貨增加，是原物料備貨比較多，還是手機預備的製成品或完成品比較多呢？我們也看到第四季稅率增加比較多，對於 2026 年稅率我們有怎麼樣的預期？

第二題，關於消費性電子產品的業務，我們的展望是有顯著的增長，因為大部分的原物料今年價格都往上增加，包含記憶體。想理解我們給的業務增長，是客戶產品單價提升的影響，還是需求量？客戶在今年也有一個比較新的產品週期，來平衡季節性波動，對於主要合作夥伴是否有比較利好的發展？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

手機的部分，量是持續在增加，單價的增加也有一些影響，但主要是數量的增加。在季節的波動性上，我們看到透過新產品的發表，讓季節波動性降低，這也會對我們在研發與生產資源上的規劃其實是有幫助的，也能更好地配合客戶需求。

我們長期參與客戶多數新機種的產品導入(NPI)，在產品開發初期就深度合作，搭配龐大的產能以及多元的零組件供應，加上效率以及成本的優勢，這是我們能夠保持市場領先的重要原因。這是鴻海累積五十年的能力，是一道非常堅固的護城河。

另外我們的產品多元，包含各式消費電子、以及目前最熱門的伺服器，還有即將到來的邊緣運算產品，長期還有 EV 與太空產品，這是我們可以提供的一站式服務綜效。

去年以來，關稅與地緣政治為供應鏈帶來不少變數，也更加凸顯我們在全球製造與供應鏈布局上的優勢。我們能夠協助客戶配置全球產能，展現供應鏈韌性，鴻海絕對是客戶長期且不可或缺的合作夥伴。

黃德才 David Huang 鴻海精密工業股份有限公司—財務長

在庫存管理方面，年底 YoY 是 30% 增加，但如果看周轉天數，實際上變化是不大的。我們透過與主要客戶的需求預測以及供應鏈協同機制，動態調整備料與生產節奏。目前整體庫存水位維持在可控範圍內，也持續優化庫存結構與周轉效率，以降低庫存風險並提升資金使用效率。

日常的管控當中，其實存貨是公司營運的重大風險之一，因此我們每個禮拜都針對庫存的狀況進行管控，如果發現異常的時候會立即找出原因並提出對策，最終就是要讓庫存回到正常的水平，以降低營運資金的需求。

另外在交易模式的部分，我們也會與客戶商討，將 Buy & Sell 轉到 Consign 模式來降低庫存水位。

但是不管哪種模式，我們大部分的庫存，依照合約來看，還是客戶的責任，也就是他的 liability。在 end of life 的時候，客戶都有責任要買回，基本上風險是可控的。

稅率的部分，是因為台灣的 CFC 以及國際稅務的 Pillar Two 影響，還有我們近期進行海外盈餘的匯回，這三個主要結構性變動，使得我們的平均稅率，從過去的 20% 左右，會上升到 24%-26% 左右。

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 03 分，美西時間是凌晨 1 點 03 分。

幾個小時後就是 GTC 正式開幕，董事長也帶隊參加。我們這次有展示最新一代的 Vera Rubin NVL72 的機櫃，也展示許多零組件的垂直整合，包含液冷、網通、CPO 等。另外也有展示最新一代的人形機器人。歡迎在附近的投資人到我們的櫃位來參加，IR 同仁也會為大家做解說。

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。