

# 法說會逐字稿

鴻海精密工業股份有限公司 2026 年第一季法人說明會  
會議日期及時間：2026 年 5 月 14 日 台北時間下午 3 點

Precision

鴻海精密工業股份有限公司

## 2026 年第一季法人說明會

### 公司與會者

---

蔣集恆 Michael Chiang 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

---

Laura Chen Citi Securities—分析師

Sheng Cheng Daiwa Securities—分析師

Angela Hsiang 凱基證券—分析師

Arthur Liao 富邦投顧—分析師

侯冠州 工商時報—記者

劉至柔 三立財經—記者

張可君 東森財經—記者

## 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 蔣集恆先生、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 2026 年第一季回顧、2026 年第二季暨全年展望、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 2026 年第一季的財務表現。

---

### 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，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 2026 年第一季營運表現。

請大家看到第 5 頁 2026 年第一季損益表。第一季營收為新台幣 2.12 兆元，較去年同期成長百分之 29。如果用美金計價，年增約百分之 35，均持續創下歷年同期營收的新高紀錄。

在三率部分，首先是毛利率為百分之 6.18，年增百分之 0.06，毛利金額增加百分之 30，主要受惠於營收成長與較佳的產品組合。第一季營業利率為百分之 3.57，較去年同期增加百分之 0.74，營業利益金額則大幅增加百分之 63，受惠於毛利增加，且費用管控得宜。淨利率為百分之 2.36，年減百分之 0.21，主要受到業外損失 16 億元影響，業外較去年同期減少 142 億元。

主要差異來自投資、匯兌及淨利息三部分。在投資部分，較去年同期減少 64 億元，主要因去年認列夏普一次性資產處分利益，以及本季基金投資受市價波動影響，評價利益減少。匯兌部分，淨匯兌損失較去年同期增加 45 億元。由於匯兌損益本身具有波動性，公司也會持續提升避險效率與策略，降低匯率波動對未來損益的影響。淨利息支出較去年同期增加 38 億元，主要因 AI 業務與營運規模持續擴張，帶動營運資金及資本支出需求提升。而第一季營業利益較去年同期增加 291 億元，也反映資金投入已逐步帶動核心營運成長與整體經營效益的提升。

整體而言，雖然本季業外表現受到部分因素影響，但稅後淨利仍較去年同期增加百分之 19，顯示集團核心營運與獲利能力的持續提升。在所得稅方面，延續我上次法說會的說明，因為受到國際租稅 Pillar Two 最低稅賦制，與台灣 CFC 受控外國企業法的影響，以及海外子公司股利匯回的影響，全年有效稅率預期仍將維持在百分之 24 至百分之 26 的合理區間。第一季所得稅率百分之 23.1，優於我們的預期。

EPS 部份。第一季 EPS 為 3.56 元，較去年同期增加 0.53 元，創下歷年同期的新高。本季股東權益報酬率 ROE 為百分之 2.88，較去年同期增加了百分之 0.4。反映集團在獲利成長與營運效率改善下，持續提升股東資本的回報能力。

接下來，請看簡報第 6 頁，資產負債表。在現金部位方面，截至 2026 年 3 月底，帳上現金加上定存金額為 1.57 兆元，提供了集團在全球布局、AI 業務與可預期營運成長上穩健的資金基礎。淨現金 3,251 億元，較去年同期增加 439 億元，主要係應收帳款讓售較去年同期增加所致。

第一季現金週轉天數為 44 天，較去年同期減少 8 天。若排除應收帳款管理工具影響，則與去年同期現金週轉天數相同，維持穩定；反映集團在 AI 業務快速成長與產品組合變化下，仍維持良好的營運資金管理效率。本期負債比為百分之 62，較去年同期略為增加。主要反映業務持續成長，帶動資金需求提升，應付帳款與有息負債也隨營運規模同步增加。

最後，請看簡報第 7 頁，現金流量表。2026 年第一季，營業活動現金流入為 32 億元，較去年同期增加 543 億元，主要受惠於整體獲利表現提升與營運資金管理優化。在此基礎上，自由現金流為淨流出 326 億元。

資本支出方面，本季為 358 億元，年減百分之 18，主要受到部分專案付款時程差異的影響。全年來看，隨著業務成長與客戶需求提升，資本支出預計仍將較去年增加三成以上。

以上為 2026 年第一季財務報表的簡要報告，接下來我們把時間交給輪值 CEO 蔣總 Michael。

---

## 蔣集恆 Michael Chiang 鴻海精密工業股份有限公司—輪值 CEO

謝謝 David。各位投資先進，大家好，我是本屆輪值 CEO 蔣集恆 Michael。我從 1999 年加入鴻海集團以來，至今已經 27 年，期間參與過個人電腦、手機、平板電腦等多項重要業務發

展，也一路經歷集團不同階段的成長和轉型，對鴻海的布局、營運以及核心競爭力，都有非常深刻的參與和學習。今天非常榮幸和財務長 David 以及發言人 James，一同代表集團和各位分享鴻海近期的營運成果和未來展望。

從剛剛財務長的報告裡我們可以看到，鴻海第一季營收和獲利皆創下同期新高，營收表現符合我們在三月法說會中的預期，季節性表現優於過去五年、年對年達到強勁成長。

從四大產品來看，整體也大致符合預期。其中，雲端網路產品方面，出貨量相較於上季達到顯著成長，但是為了極大化資金運用效益，部分伺服器的交易模式改為採用 Consignment，使得這個產品類別的營收季對季略為衰退，但不影響我們獲利的水準；而電腦終端產品，則受惠於新產品上市，拉貨動能優於預期，季對季呈現持平。

從產品組合來看，隨著第一季進入 ICT 產業傳統淡季，加上 AI 伺服器需求快速成長，雲端網路產品占比已接近五成，顯示集團在 AI 領域的布局，已經對於集團帶來結構性的轉變，這有助於平衡 ICT 產業的季節性波動。同時因為 AI 客戶比較多元，集團的產品組合也會更為均衡。

從整體獲利性來看，我們在毛利、營業利益、及稅後淨利的表現上，都創下了歷史同期的新高。

這不只是營收規模成長的結果，也代表鴻海集團近年持續推動產品組合優化與營運效率提升的努力，都逐步展現了成果。我也要感謝董事長、前一任輪值 CEO Kathy，以及全球同仁的努力與投入，持續展現鴻海的執行力與營運韌性。

接下來，讓我來說明今年第二季的展望。

整體而言，第二季雖然是 ICT 產業的傳統淡季，但是受惠於 AI 需求強勁，我們預期集團第二季營運表現，將維持成長趨勢，季對季將顯著成長，年對年則達到強勁成長。

在雲端網路產品方面，AI 需求維持高速成長，我們看到伺服器以及交換器等產品的需求很強，加上 AI 機櫃持續放量，預期雲端網路產品在季對季、年對年都將有強勁成長的表現。在消費智能產品的部分，主要的產品進入新舊產品轉換期，但整體需求仍維持穩定。我們預期第二季，季對季表現將大致持平。相較於去年同期，今年整體需求優於去年，因此預期年對年將會達到顯著成長。電腦終端產品，延續上一季末新產品的拉貨效應，預期第二季在季對季將顯著成長；受到記憶體供應緊張的影響，和去年同期相比將大致持平。至於元件及其他產品類別，主要業務相關的零組件，包括相機模組、連接器等產品出貨成長，預期年對年將有顯著成長的表現。

在全年展望的部分，我們維持強勁成長的看法不變，而且我們認為能見度比三月時來得更好一些。考量到全球政經環境的變數，我們對今年維持審慎樂觀的態度。在主要產品方面，AI 仍然是今年最重要的成長動能。相信各位也注意到，北美四大 CSP 業者，最近紛紛上調了今年的資本支出，加起來超過七千億美元，同時他們也預告了 2027 年還會增加，相信很快就會達到兆元規模。

這也代表 AI 已經開始為企業帶來實質的效益，相關投資將推動下一階段的成長循環。這也是我們過去強調的觀點，AI 並不是短期題材，而是產業結構性的改變。從基礎建設到終端應用，整個產業鏈都正在快速的重塑，鴻海一定會掌握這波長期成長機會。

在消費智能產品方面，目前整體觀察和上次法說會看法相同。我們認為今年的市場需求相較去年更好，對全年表現我們仍然維持樂觀的看法。

近期國際政經局勢變化仍相當快速，包括地緣政治、供應鏈調整，以及原物料成本波動等因素，都可能對產業帶來影響。不過，鴻海多年來推動全球布局以及區域製造策略，也透過規模化和供應鏈管理能力，建立相對穩健的營運韌性。未來我們也會關注全球市場變化，適時的調整策略和資源配置。

接下來，我想透過幾項財務面的亮點，說明鴻海的價值，以及我們長期所建立的競爭優勢。我們在過去不斷的強調，公司的經營目標就是獲利極大化，在絕對獲利金額上創造長期、而且穩健的成長。

回到鴻海的商業模式來看，我們許多的組裝業務是採取 Buy and Sell 的交易模式，產品價格會隨著成本調整，因此，成本波動對絕對獲利的影響，並沒有那麼大。對我們而言，更重要的是如何提升整體獲利能力。只要是具備長期競爭力、能創造合理報酬的業務，我們都會持續的投入。

如果回頭看鴻海過去十五年的發展，在絕對金額表現上，營業利益的成長速度，優於營收及毛利的成長幅度。尤其近幾年，隨著 AI 對集團的貢獻度從 2024 年開始快速提升，營業利益和營收、毛利之間的成長差距也進一步擴大。這代表 AI 不僅帶動了業務成長，也帶動規模化和自動化效益提升，使得核心業務的獲利能力，更加的強化。

接著，我想與各位分享，在投資和支出擴大的同時，鴻海如何用穩健的財務體質建立護城河。

隨著 AI 需求快速成長，整體產業鏈也同步進入了新一輪的擴張週期。無論是 AI 伺服器產能建置、或是全球大型專案的推進，都需要相當規模的資本投入來支應未來的成長。

去年集團資本支出年增約 27%，來到了 1,740 億的水準，預期今年將再增加三成以上，資本支出主要聚焦在區域製造佈局，自動化導入、以及核心產能的提升。這些的資本支出，將來都會逐步反映在營收和獲利的表現上。在這樣高速擴張的前提下，現金流的穩健就顯得格外的重要。

從過去幾年的表現來看，以調整後 EBITDA 為基礎，集團始終維持在健康的水準，不僅能夠支應持續增加的資本支出，同時也能夠穩定的增加現金股利的發放。以今年第一季為例，集團 EBITDA 提升至 1,024 億元，顯示即使在積極投入未來成長的同時，整體財務體質仍維持穩健。

最後，是 ROE 方面的提升。在三月份法說會提到的「提升企業價值計畫」，其中一項重要目標是希望在短期內，將集團 ROE 提升至 12% 的水準。從今年第一季的表現來看，鴻海集團單季的 ROE 已達到 2.88%，相較過去兩年同期，有明顯的提升，顯示我們在獲利結構、以及營運效率等方面的改善，都逐步出現了成效。我們認為，隨著 AI 業務的成長，全球布局、以及垂直整合效益，都將進一步的發酵，未來 ROE 還有向上的空間。

綜合上面的說明，我想從三個層面來看這個意義：

一、鴻海的前瞻研發轉換成為營收的能力：從 1990 年的 PC、2000 年的筆記型電腦以及之後的智慧型手機以及平板電腦，鴻海都抓住每一個成長機會。以最新的 AI 來說，從 2010 年中期開始投入，將近十年後開始發酵。因此過去幾年投入的 3+3，尤其是幾個新的領域，例如電動車、機器人、太空領域、量子，將來一定可以接棒成為新的成長動能。

二、鴻海成為擁有 AI 基礎建設、消費智能兩大基礎的企業：AI 是 B2B 的生意，所以業務模式比較可以預期、季節性的影響也比較穩定。有這兩個主要科技硬體的根基，鴻海所提供的方案會更多元，腳步也會走得更穩。

三、鴻海進入另一個營收和獲利大幅成長的階段：前兩年，我們的營收分別成長十幾個百分點，但營業利益分別成長二到三成，顯示鴻海的成長是強勁、而且健康的。基於 AI 產業還在成長的階段，我們期待這樣的發展趨勢可以延續，而鴻海這一頭大象也還是會繼續的跳舞。

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

謝謝蔣總，接下來，我來跟各位說明重要事業的進展。

如同蔣總所說，AI 仍將是集團今年最主要的成長動能。無論是從市場端所看到的 AI 資本支出，或是我們實際掌握的訂單來看，目前市場需求都非常強勁。在 AI 機櫃出貨方面，我們預期第二季仍可維持高雙位數的成長；全年 AI 機櫃出貨則會有倍數以上的成長，且出貨量將隨著客戶專案推進而逐季放大。另外，在 800G 以上高速交換機，受惠於 AI 資料中心對高速網路架構需求的提升，今年的出貨與營收，也有機會達到倍增表現；而大家關注的 CPO 全光交換機，也將在第三季開始量產出貨，全年出貨將達到萬台的水準。

在主權 AI 方面，我們也陸續參與幾個重大專案。今天董事會通過增資亞灣超算三百億台幣，打造台灣最大的 AI 超算中心。第一階段預計第三季開始啟用，主攻 AI 推論與生成式 AI，提供企業高效能的本土 AI 主權算力。同時，我們也將和 AI 基礎建設公司 Amini、以及法國國營企業 Bull 合作，這是鴻海首次布局非洲主權 AI 市場的基礎建設。

接著，在電動車方面，我們很榮幸能與波蘭國營電動車公司，分享我們的電動車平台、整車開發經驗與工程能力，共同打造結合 AI 的製造基地，來服務歐洲市場。我們也和三菱電機評估深化電動車供應鏈布局。另外，電巴工廠正在進行量產準備。

在智慧製造方面，Genesis 平台也逐步走向實際產線應用。我們的 Agentic AI 架構，要讓工廠進一步邁向主導決策與自主優化。我們第二季也已經開始於美國工廠導入人形機器人以及協作型機器人。

在智慧城市方面，我們會繼續深化現有方案並且拓展到更多國家城市。

在數位健康方面，我們的 AI 刷手協作機器人，可以提升手術效率，並降低醫護人員的作業負擔。另外，我們與北榮的智慧機器人合作，處理高重複性、高工時及高風險的作業，來提升醫療效率。同時，我們也正在推進 AI 技術，用於實際醫療照護的場景。展望未來，鴻海也將持續深化數位健康布局，包含醫院流程自動化、智慧醫院、以及醫材 GMP 工廠建置等，打造健康台灣。

半導體方面，8 吋晶圓廠新產品已進入量產。印度的封測廠也開始建廠。在 Silicon Carbide 方面，目標於第四季完成最終驗證，加速導入到商用車。AI ASIC 的 chiplet 專案，預計在下半年完成量產設計 Tape-out。

鴻海第二代低軌衛星「珍珠號」，已成功進入預定軌道。相較於第一代珍珠號著重於「衛星對地面站」的通訊實驗，第二代衛星進一步搭載了 Ka 頻段星際鏈路 ( ISL ) 酬載，這兩顆衛星不僅能實現衛星與地面站之間的寬頻通訊，更將進行兩顆衛星之間的對接傳輸驗證。我們未來也將聚焦這幾項多元的應用場景，進一步拓展低軌衛星技術與智慧通訊整合的發展。

以上就是最新的重要事業進展，接下來說明幾個近期重大事件。

首先，鴻海於 GTC 展示 AI 伺服器垂直整合能力。在台北，我們展示了智慧城市平台解決方案。在車電展，我們展示了整車、平台、零組件以及軟硬體整合方案。鴻海也宣布與 SAP 展開策略合作，結合雙方在 AI、智慧製造與供應鏈管理上的優勢，加速推動製造轉型。

最後，也是各位今天所看到的，蔣總已正式接任鴻海第三任輪值 CEO，也將帶領團隊達成新的目標。

在創新技術方面，共同開發的 Micro-LED 量子亂數生成器，為未來的加密通訊和量子安全應用提供解決方案。另外，我們發表全球首例的大腸鏡 AI Agent 應用，在今年的 GTC 吸引全球關注。

在 ESG 方面，今年鴻海永續獎規模再創新高，我們也表揚並帶領供應鏈響應鴻海的永續目標。另外，鴻海發起的自然本解方倡議，透過跨產業合作，加速生物多樣性以及減碳行動。在社會參與方面，我們也和慈濟一起提升花蓮健康照護能量。鴻海的里山學堂，也透過環境教育，加強對永續與自然共生的重視。

海外廠區部分，在捷克，透過響應全國清潔行動，落實環境永續和社區參與。而 Foxconn Lab 也繼續強化在當地的人才養成和技術交流。在美國方面，威州團隊發起生態維護活動。越南部分，位在河內的總部辦公室也已經正式啟用。

最近，鴻海入選 TIME 「全球百大最具影響力企業」，也是唯一一家入選的台灣企業。鴻海教育基金會，在教育投入以及人文關懷方面獲得肯定。另外，我們也連續九年入選「全球百大創新機構」；在 AI 50 強的部分，也是唯一入選的台灣企業。集團美國法務主管 Robert Berry，在專業領域和在地影響力上受到肯定。

最後，也和各位預告接下來的幾項國際大型展會。包括 6 月初在台北的 COMPUTEX、6 月 17 日在法國的 VIVATECH，以及 7 月的日本台灣形象展，我們將會展示集團在各領域的最新發展，包括新一代 AI 機櫃、電動車、機器人，以及三大智慧平台的應用等，期待能在展區現場和大家見面。以上為本次簡報內容，謝謝。

Hon Hai Precision

## 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：請教蔣總，三月中以來地緣政治的變化帶動原物料成本增加，請您說明是否會影響營業利益率最低 3%的目標設定？

**蔣集恆 Michael Chiang** 鴻海精密工業股份有限公司—輪值 CEO

面對地緣政治與全球供應鏈波動，剛剛也說明了，我們很多業務採取 Buy and Sell 模式，產品價格會隨著成本調整，所以成本波動對絕對獲利的影響，相對有限。三月份我們公布的「提升企業價值計畫」中，明確把營業利益率 3%以上作為重要的經營指標，現在我們還是維持這個基本經營水準。不過，隨著 AI 相關業務規模擴大、零組件自製率提升，我們認為今年還是很有機會優於 2025 年 3.2%的水準。外部環境仍有許多不確定性，整體來看，我們對於獲利能力的提升仍保持審慎樂觀的態度。

**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：公司預期今年 AI 的多種解決方案將帶動公司 AI 機櫃出貨逐季上升，請 CEO 多分享一些在 GPU、ASIC 晶片等不同解決方案的成長動能。

**蔣集恆 Michael Chiang** 鴻海精密工業股份有限公司—輪值 CEO

我們和北美主要 CSP 客戶都有長期、又很穩定的合作關係。我們依照客戶需求，供應多種 AI 伺服器機櫃的組合。而且每一次 AI 伺服器機櫃的迭代更新，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，預期今年 GPU 和 ASIC 的機櫃成長力道都很強勁。以 GPU 來看，我們在下一代 AI 機櫃的客戶覆蓋程度、參與深度、以及整櫃交付的能力預期都會進一步提升，市占率將比前一代更加提高。

在 ASIC 的部分，主要 CSP 都在積極開發 ASIC 專案，也都是我們重要的合作夥伴，我們在系統級機櫃的開發和生產經驗是客戶很看重的價值。

除了整機生產之外，我們也持續擴大在液冷散熱、機構件、高速傳輸、電源模組、和系統驗證這一類高附加價值領域的布局。透過提高關鍵零組件自製率，這不只可以提升供應鏈掌握度和成本效率，也能增加產品彈性，進一步強化我們在 ASIC 市場的長期競爭力。

### 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

謝謝蔣總。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：前面介紹了公司的財務體質，請財務長進一步說明面對營運資金與海外擴張的需求，再加上 AI 伺服器單價提高、而且採用 Buy and Sell 的交易模式情況下，公司如何管理現金流？公司籌資的平均籌資成本是否能夠充分反映於產品利潤性上？利息支出增加對於未來營業外收入/支出的影響？

### 黃德才 David Huang 鴻海精密工業股份有限公司—財務長

隨著 AI 伺服器業務快速成長，營運資金需求同步提升。在 Buy and Sell 模式下，集團持續聚焦於現金轉換週期管理，包括優化 AP / AR 條件、尤其是強化存貨的管理，以及透過滾動式現金流的預測，確保在擴大 CAPEX 與海外布局的同時，仍維持充足的流動性與財務彈性。至於資金籌資成本，是否能夠反映產品利潤性的問題。

就我剛剛報告所述，第一季的淨利息支出較去年同期增加 38 億元，而營業利益較去年同期增加 291 億元，充分反映了資金投入帶動核心營運成長，與整體經營效益的提升。至於利息支出對於未來營業外收支的影響，基本上，隨著業務持續成長與資金需求的提升，利息支出仍可能隨之增加。不過，這主要是支持 AI 業務與海外布局成長的階段性投入。將來隨著營運資金效率的提升，利息支出的增幅也會逐步趨於平衡；同時，相關資本投入也會持續轉化為營業內成長，與獲利提升的動能。

在資金管理的政策上，我們仍會以標準普爾信用評等作為依據，以 ROC 12% 以上，及淨負債 / EBITDA 低於 1.5 倍作為管理方向，持續審慎控管負債與資本結構，並維持穩健的信用評等與財務紀律。

**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 Citi 分析師 Laura 提問。

---

**Laura Chen** Citi Securities—分析師

有關 AI 伺服器交易模式的問題，我們 Buy and Sell 跟 Consignment 的交易模式，現在大概比例是怎麼樣？如果將來 Consignment 的比例越來越高的話，是不是更提升利潤？尤其我們看到更多來自 CSP 客戶的客製化設計需求，隨著 GB200、GB300 進入產品週期後期，以及接下來的 VR，是否會看到更多 Consignment 的模式？

**巫俊毅 James Wu** 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

這題我們請財務長回答。

**黃德才 David Huang** 鴻海精密工業股份有限公司—財務長

我們在與客人合作的時候，不會只看單一交易模式，而是會綜合考量整體商業條件、利潤率，以及資本使用效率。

ASIC 伺服器因為客戶需求較為客製化，通常需要較多產品開發、系統整合與量產導入的協作，因此附加價值相對較高。目前 ASIC 專案中，Consignment 是主要模式，這對降低營運資金占用、提升資本效率，以及改善利潤率都有正面幫助。至於 GPU 伺服器，隨著 GB200、GB300 進入產品週期後期，產品成熟度提升、供應鏈安排也會更加的穩定，未來部分客戶若基於成本、庫存效率與供應鏈韌性的考量，Consignment 模式確實有機會擴大。

但整體來說，交易模式仍取決於客戶需求、產品特性與商業條件，不會單純由產品世代決定。公司的重點是提供最有效率、最具彈性的合作模式，同時兼顧成長、利潤率與資本效率。

**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 Daiwa 的 Sheng 提問。

**Sheng Cheng** Daiwa Securities—分析師

請問 Nvidia 在 GTC 推出的 LPU、Vera CPU 以及 Switch 機櫃，今年度出貨的時程規劃、客戶需求能見度以及鴻海市占率？

**蔣集恆 Michael Chiang** 鴻海精密工業股份有限公司—輪值 CEO

在 AI 伺服器領域，我們一直是主要客戶新產品共同開發夥伴，只要客戶有新產品，我們都會參與。針對客戶新一代的各類型機櫃，雙方已經緊鑼鼓的進行產品開發與量產準備。相關產品預計自第三季起陸續出貨，實際交付進度將依照客戶平台導入、驗證進度、和資料中心部署需求進行。

---

**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 KGI 的 Angela 來提問。

**Angela Hsiang** 凱基證券—分析師

我這邊兩個問題，首先請問我們這一次提到的這個計價模式變成 consign，是比較傾向是在通用伺服器還是 AI 伺服器？這樣子的計價模式目前可以在 working capital 上面不需要去幫客戶支付？還是說只是我們在財報上面的表現，實際上還是需要做 working capital 的 support？

第二個問題是我們現在在 cloud 的營收中，第一季大概已經有達到 48 percent，可以幫我們 break down 一下 AI 跟通用伺服器的比重大概各是多少？因為我們現在聽到整個市場對於通用伺服器的成長狀況也是相對一直在往上調整。想請教通用跟 AI 伺服器後續的成長動能，分別在這個今年怎麼來看待？對於我們的利潤率上面的影響會是如何？謝謝。

**巫俊毅 James Wu** 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

針對伺服器市況的部分，我們先請蔣總回答。

## 蔣集恆 Michael Chiang 鴻海精密工業股份有限公司—輪值 CEO

隨著 AI 伺服器市場規模成長，我們從關鍵零組件，成功拓展到整機與機櫃整合，AI 伺服器在整體伺服器營收中的占比也逐年提升，去年已經達到約五成水準。今年 AI 機櫃逐季放量，如果供應鏈料況可以滿足需求，預期機櫃出貨量至少會有一倍以上的成長，第一季 AI 伺服器營收占比已經突破五成。

過去兩年，我們在通用型伺服器業務都有雙位數成長的表現，特別是 CSP 客戶的需求更為強勁，反映 AI 資料中心的建置也同步推升通用型伺服器需求，預期今年通用伺服器市場仍可望穩健成長。鴻海作為全球主要伺服器 ODM 廠商，擁有完整的大型 CSP 與企業客戶基礎，以及全球製造與供應鏈整合優勢。預期 2026 年通用型伺服器業務仍有機會維持雙位數成長，表現也將優於整體產業平均。

## 巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

針對 consignment 是來自於通用伺服器還是 AI 伺服器的部分，請財務長回答。

## 黃德才 David Huang 鴻海精密工業股份有限公司—財務長

Consignment 的模式基本上比較多是來自於 ASIC 伺服器。為什麼會這樣子呢？因為大家知道 ASIC 基本上是比较 tailor made，所以比較沒有像通用型的半導體，它有一定市場的價格。所以這部分作為 consignment 模式是非常適合 ASIC 伺服器客戶。

至於其他 GP 系列的 AI 伺服器，基本上也會因為個別客戶供應鏈管理政策的不同，所以部分的客戶也會考慮採用 consignment 的模式。採用 consignment 模式，的確是會降低我們對營運資金的這個需求，因為存貨可以大幅降低，同時應收應付的金額也大幅降低，所以 consignment 對於我們的供應商來說，這種模式確實會大幅降低營運資金上的準備。

---

## 巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

下一題，我們請富邦的 Arthur 來提問。

## Arthur Liao 富邦投顧—分析師

我們大概有評估過 2025 年鴻海獲利成長 24%，今年我們預估成長 35%，2027 年我們認為是 20%，平均三年應該是成長 25%。我不知道公司對於這樣的市場的預期的看法？

第二個問題是，Google 跟 Nvidia 將來都是很重要的客戶，根據 Google 最近公布的一些 roadmap 和已經有的產能分布，我們認為 Google TPU 不可能只有一家組裝廠，這方面公司是不是有機會在明年有更進一步的發展？謝謝。

## 巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

謝謝 Arthur 對我們的肯定，我們對於公司長期成長也有很高的信心。2024 年 AI 伺服器機櫃市場開始蓬勃發展，讓鴻海有了結構性的轉變，不僅有更長的能見度，也看到更大的成長機會。兩、三年前我們就跟大家分享過 AI 市場規模，到 2032 年年複合成長率超過四成，目前看起來成長率比我們預期更快。

相較於 ICT 產品，AI 伺服器市場的潛在客戶範圍更廣，而且不同客戶之間的产品需求並不存在明顯衝突。在 AI 算力需求快速成長之下，對大型 CSP 與企業客戶來說，關鍵在於能否快速擴建 AI 基礎設施。我們具備全球製造布局、以及垂直整合等優勢，可以同時參與多家客戶的 AI 基礎建設，所以在 AI 伺服器市場取得超過四成的市佔率、甚至還有機會可以繼續提升。ICT 業務有相當穩固的基礎，與 AI 業務形成兩大支柱。剛剛蔣總提到，我們過去兩年營收各自成長了十幾個%，但營業利益成長了兩到三成，以鴻海這麼大的量體來看，成長的規模非常的可觀，我們也預期這樣的成長應該可以持續一段期間，所以我認為鴻海已經回到了成長型企業的軌跡。

除了現有的業務，我們也持續投入在長期對公司、對股東有正面貢獻的業務，包含電動車、機器人、太空科技等，相信都會陸續顯現在公司價值上。以鴻海在全球科技製造服務的技術實力，以及持續成長的獲利能力，我相信鴻海絕對是科技下游最關鍵的企業，值得投資人給予更合理的評價。

有關 TPU 的部分，我們不評論單一客戶專案的狀況。我們看到北美 CSP 持續擴大對 AI 推理應用的服務，在 GPU 方案成長的同時，AI ASIC 伺服器採用的數量也有非常強的成長力道，在 ASIC 的市場，我們肯定會跟著客戶強勁需求成長，所以今明兩年進一步發展是沒有懸念的。我們的產品經驗相當完整，今年會開始陸續啟動液冷 ASIC 伺服器專案。我們的目標都是全面參與，然後依照不同專案特性，在模組、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、和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。

預期 2026 年 ASIC 伺服器業務將有倍增的成長動能。

---

**巫俊毅 James Wu** 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

接下來，我們請工商時報的冠州來提問。

**侯冠州** 工商時報—記者

蔣總、James 您好，集團大客戶之一蘋果公司九月將起由 John Ternus 接任 CEO，公司如何看待未來蘋果的發展策略及評估對於鴻海的影響？另外考量到新產品規格與記憶體漲價的壓力，如何看待下半年市場？是否有機會透過硬體升級提高市占率或公司價值含量？

**蔣集恆 Michael Chiang** 鴻海精密工業股份有限公司—輪值 CEO

我們向來不評論單一客戶以及單一的產品，也不方便評論客戶的組織變動。至於對下半年市場的觀察，我們目前仍維持相對正向和審慎樂觀的看法。雖然近期記憶體的價格，以及部分零組件成本確實有上升的現象，但對於高階產品而言，和中低階的市場相比，受到記憶體價格波動的影響是相對有限的。

另外許多人認為消費性智能產品的產業，經過多年的發展，已經來到了產業成熟期，成長的動能有限，不過，隨著 AI 技術的逐漸發展進步，我們觀察包括穿戴裝置、手持裝置和移動裝置等產品的設計開發，有了新的發展趨勢。

例如在產品端讓使用者對 AI 應用的極致化體驗、強化邊緣運算的能力，都表現出更輕、更快、更好用的特性，整個市場也開始進入新一波硬體升級的週期，包括更高容量記憶體、更強的運算能力、更好的散熱以及電池管理等，這對整體供應鏈的價值含量都有正面幫助。

對鴻海集團而言，我們有非常好的關鍵零組件自製能力，以及強大的垂直整合能力，使鴻海在新一代產品升級的趨勢之下，能夠維持業務與獲利的穩定成長。

整體來說，我們還是看好今年消費智能產品的表現，預期可以有顯著的成長力道。

---

**巫俊毅 James Wu** 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

接下來，我們請三立的至柔來提問。

**劉至柔** 三立財經—記者

6 月 Computex 進入倒數，NVIDIA 黃仁勳、Intel 陳立武將陸續來台，想請教公司是否方便劇透一下展示主軸？以及展期是否會有相關的合作宣布？

**巫俊毅 James Wu** 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

相關宣布請先容我先賣個關子，歡迎到會場來尋找答案。關於 Computex，延續近年 AI 布局主軸，鴻海今年將以「AI 多元生態系整合」為核心方向，進一步從 AI 伺服器供應商轉型為 Token Factory 供應者，並擴大 AI 影響力至智慧製造、智慧電動車、智慧城市、航太與醫療等多元場域。

鴻海在 AI 方面，除了技術與自動化之外，最關鍵的就是垂直整合、以及完整客戶結構。所以本次展出將聚焦 AI 基建與垂直整合，展示 L1-L12、VR、LPU、CPO 等關鍵產品，同時結合集團全球 AI 生態系與算力布局，攜手 NVIDIA、Intel、AMD 等合作夥伴，共同呈現 AI Datacenter Total Solution 的合作成果。

此外，我們也將展示 NemoClaw、人形機器人、太空資料中心等前瞻 AI 技術，結合集團三大平台應用，展現鴻海在 AI 產業鏈、算力基礎設施與未來場域應用的整體布局。歡迎大家來我們的展區看看。

---

**巫俊毅 James Wu** 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

最後一題我們請東森財經的可君提問。

張可君 東森財經—記者

公司曾提到在墨西哥、美國與台灣進行 AI 伺服器擴產。能否分別說明這三地 AI 伺服器的產能投資進度與目標？未來的產能分佈將會如何？

蔣集恆 Michael Chiang 鴻海精密工業股份有限公司—輪值 CEO

目前整個美洲地區是鴻海最大的 AI 伺服器生產基地，在當地已建立相當完整的供應鏈，現階段仍是支撐全球 AI 伺服器出貨的重要核心。因應全球地緣政治變化，以及客戶對在地化生產需求提升，鴻海近年加大美國投資力道。集團整體資本支出這兩年分別有 2 到 3 成的增加，其中相當大一部分即與 AI 伺服器相關產能擴建有關，包括廠房、設備與自動化產線的投入。

從需求端來看，目前大型 CSP 客戶，無論 GPU 或是 ASIC AI 伺服器需求，以及主權 AI 與大型資料中心專案，主要仍集中在美國市場。因此，未來美國將逐步成為鴻海最大的 AI 伺服器生產基地，這也是我們 Local for Local 全球製造策略的重要方向，所以美、墨將會是最大的量產基地。

至於台灣，除了持續扮演研發的核心角色外，近年產能也持續擴建，作為開發、驗證、初期量產的基地。隨著 AI 需求快速成長，以及包括亞灣超算中心等專案推進，台灣在高階 AI 伺服器與關鍵零組件的布局也正在逐步提升。整體而言，未來鴻海 AI 伺服器產能將持續擴張，以提升供應鏈韌性與全球交付能力。

---

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。我們今天的法說會基本上就到這個地方為止。那如果各位後續有什麼諮詢的地方，也歡迎跟我們的未來團隊能密切的聯絡。

## 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。