

法說會逐字稿

鴻海精密工業股份有限公司 2026 年第二季法人說明會
會議日期及時間：2026 年 8 月 12 日 台北時間下午 3 點

Precision

鴻海精密工業股份有限公司

2026 年第二季法人說明會

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

Anne Lee Nomura Securities—分析師

Wayne Liu Neuberger Berman—分析師

Kaylin Tsai Macquarie Securities—分析師

謝佩穎 TVBS—記者

Angela Hsiang KGI—分析師

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 年第二季回顧、第三季暨全年展望、重要事業進展、以及近期重大事件。

在進入財務數字說明前，我們想先與各位分享本季的重點。

首先，第二季以及上半年的營業利益年增幅度超過六成，遠高於營收成長幅度，顯示鴻海的核心獲利能力正在快速提升。

其次，展望第三季，我們預計季對季會顯著成長，年對年達到強勁成長，全年的展望維持強勁成長看法。

第三，我們提供的不是單一的產品，而是從零組件與模組，到伺服器的機櫃模組化資料中心、超算中心的整個 AI 系統。

第四、客戶的 AI 資本支出增加，我們會積極擴充全球產能，來滿足客戶需求，預期明年的營運將會持續成長。

現在就邀請財務長 David 向大家說明第二季的財務表現。

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，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 年第二季的財報表現。

請大家看到第 6 頁 2026 年第二季損益表。

第二季營收為新台幣 2.53 兆元，較去年同期成長百分之 41，創下歷年同期新高；若與第一季相比，也成長百分之 19，反映主要業務持續成長。在獲利表現方面，第二季毛利率為百分之

6.12，較去年同期下降 0.21 個百分點，主要受到產品組合變化影響；不過，毛利金額仍較去年同期成長百分之 36。

營業利益率為百分之 3.75，較去年同期增加百分之 0.60，主要受惠於營收成長，帶動毛利增加，以及費用率下降所致。營業利益達 948 億元，年增百分之 68，增幅明顯高於營收成長，主要是毛利率增加百分之 36，而費用也增加百分之五，因此營業利益成長相當強勁，也創下歷年同期新高。

接著看業外部分。

本季獲利 0.6 億元，較去年同期減少約 85 億元，主要來自基金投資、及淨利息。其中，基金投資獲利較去年同期減少 59 億元，主要是部分投資標的去年上市，當時股價漲幅較大；淨利息支出則增加 27 億元，主要因 AI 業務及營運規模擴大，帶動資金需求增加所致，不過也同時讓本季營業利益較去年同期大幅增加。所得稅率為百分之 26.2，較去年同期增加百分之 2.2，主要原因是子公司獲利成長，預估盈餘匯回所得稅提列增加 26 億所致。

第二季稅後淨利為 600 億元，較去年同期成長百分之 35、較第一季成長百分之 20，創下歷年同期新高。EPS 為 4.27 元，較去年同期增加 1.08 元、成長 34%，較第一季增加 20%，同樣創下歷年同期新高。整體來看，第二季營收持續成長，本季獲利成長更快於營收，核心營運表現維持強勁。

接下來，請大家看到第 7 頁，上半年損益表。

2026 年上半年營收為新台幣 4.65 兆元，年增百分之 35；營業利益為 1,705 億元，年增百分之 65；稅後淨利為 1,099 億元，年增百分之 27；EPS 為 7.84 元，年增百分之 26。其中，營業利益、淨利和 EPS 都創下歷年同期新高。

如果從上半年整體表現來看，營業利益的成長幅度明顯高於營收，顯示隨著營運規模擴大，公司的獲利能力也同步提升。上半年毛利率為 6.15%，較去年同期下降 0.08 個百分點，但毛利金額仍成長 33%；同時，營業利益率提升至 3.67%，較去年同期增加 0.67 個百分點。也就是說，雖然產品組合變化使毛利率略有下降，但透過營收規模成長及費用效率改善，營業利益率仍持續提升。在資本使用效率方面，上半年 ROE 為 6.21%，較去年同期增加 0.73 個百分點，反映公司在營運規模快速成長的同時，核心獲利能力及資本使用效率也持續提升。

整體而言，上半年營運規模、營業利益及每股獲利均維持成長，本業獲利成長幅度高於營收，整體營運表現穩健。

接下來，請看簡報第 8 頁，資產負債表。

截至 2026 年 6 月底，帳上現金加上定存金額為 1.52 兆元。淨現金為 2,198 億元，較去年同期減少 238 億元，主要反映營運規模持續擴大，帶動營運資金需求增加。

在營運資金管理方面，第二季現金週轉天數為 42 天，較去年同期減少 6 天。若排除應收帳款管理工具的影響，現金週轉天數為 52 天，較去年同期仍改善 2 天。這顯示在營運規模快速成長的情況下，公司的營運資金管理效率仍持續改善。

本期負債比為 62%，整體維持穩定，財務結構仍屬穩健。

最後，請看簡報第 9 頁，現金流量表。

2026 年上半年，隨著營運規模快速成長，應收帳款及存貨等營運資金投入也同步增加，因此營業活動現金流為淨流出 691 億元。

上半年自由現金流為淨流出 1,500 億元，主要受到營運資金投入增加及資本支出的影響。資本支出方面，上半年為 809 億元，年增百分之 5，符合預期。

整體而言，今年上半年業務快速成長，帶動營運資金及資本支出需求增加，使現金流會有階段性流出的狀況；但營運週轉效率持續改善，獲利及營運規模維持成長，財務結構仍然穩健。以上是 2026 年第二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，我是輪值 CEO 蔣集恆 Michael。今天非常開心又跟大家見面，來說明鴻海第二季的表現跟未來展望。我們第二季的營收創下同期新高，表現也超越五月法說會的展望，季對季、年對年都達到強勁成長。

四大產品的表現都優於預期。其中，雲端網路產品季對季達到強勁成長。因為第二季為 ICT 產品傳統淡季，所以雲端網路產品比重更加提高、占比首次突破了五成。從整體獲利性來看，第二季營業利益及稅後淨利都創下歷年同期新高。尤其是第二季單季的營業利益達到 948 億，

不只季增年增比率很高，更是創下歷年單季最高紀錄，代表我們本業的核心獲利能力也在大幅的提升當中。對我來說，成長不只是規模的擴大，更重要的是能不能轉化成更好的獲利。這也是我接任輪值 CEO 後持續推動的方向：做大規模，也要把獲利做得更好。

接下來，我來說明第三季的展望。

第三季 AI 營運將會繼續成長，加上 ICT 產品也進入下半年旺季，預期季對季將顯著成長，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，CSP 客戶增加資本支出，我們的 AI 機櫃持續放量，預期季對季、年對年都將有強勁成長的表現。

在消費智能產品方面，因為已經進入傳統旺季，預期第三季將比上一季及去年同期，皆有顯著的成長。

電腦終端產品的部分，因為新產品需求高峰已過、加上記憶體供應緊張，預期第三季相較第二季將略微衰退。但也因為部分零組件價格提升，帶動出貨價格上漲，因此和去年同期相比則將顯著成長。

至於元件及其他產品類別，因為主要業務相關的零組件，包括相機模組、連接器等出貨成長，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，但是能見度比五月的時候又更好一些，原因還是 AI 伺服器的需求非常強勁。

在這邊，我也想跟大家分享鴻海在 AI 時代的質變。從 2024 年開始，AI 伺服器的營收持續拉高，逐步成為集團最重要的成長引擎，每一季營收都維持雙位數的年增幅度，而且這個動能在過去一年明顯的加速。此外，AI 伺服器屬於基礎建設，季節性的波動比較小，所以一年四季的營收表現更為穩定，抵銷了消費性電子淡旺季的波動程度，過去那種五窮六絕的情況已經不明顯了。我們剛公布的七月營收，第一次突破單月九千億元大關，在旺季開始前，就創下歷年單月新高紀錄。這也充分證明 AI 需求的爆發力，以及我們在 AI 供應鏈中的核心地位。

上次法說會，我跟各位分享了幾項財務亮點，在過去一季，我們看到這些指標持續正向發展。以上半年來看，營業利益成長 65%，優於營收及毛利的成長幅度。反映 AI 的規模擴大和自動化效益提升，讓核心業務的獲利能力大幅的加強。因為交易模式的關係，我們可能無法控制毛利率方向，但是絕對會持續獲利極大化的經營目標。

在 ROE 的部分，集團上半年 ROE 已經達到 6.21%，較去年同期有明顯的提升，跟全年 12% 的目標接近。未來隨著 AI 業務成長、垂直整合的效益逐步顯現，我們認為，集團整體獲利能

力、與資本運用效率都將持續提升，相信 ROE 仍有進一步向上的空間。至於營業利潤率的表現，上半年達到了 3.67%，相較去年同期增加了 0.67%，我們有信心，今年全年將超越去年的 3.2% 的水準。

再來跟大家分享現金流狀況。

上半年，調整後的 EBITDA 年增 52%，較去年上半年增加了 776 億，遠高於資本支出與利息增加的總額，顯示鴻海的現金流越來越健康。明年的展望也很正面，我們看到客戶對 AI 的需求非常強勁，預期鴻海資本支出將會持續增加，主要是提前擴充伺服器、機櫃、液冷、及測試等關鍵產能，並強化全球製造與自動化的布局，這包括台灣、美國、墨西哥以及越南等地都會擴產。其中，因應美國客戶在地化需求，我們將會擴大德州、威州、俄州及加州的研發與製造能力。我們可以樂觀的預期，這些資本支出在未來都會對營收、獲利以及現金流產生非常顯著的效益。

接下來，向各位說明重要事業進展。

這一系列亮眼的財務數字與強勁的成長展望，絕對不是憑空而來，而是有紮實的基礎在支撐。大家可能會很好奇，在多變的外部局勢下，鴻海營運持續爆發的關鍵是甚麼？我想利用這張金字塔圖，向各位深入說明集團核心的運作模式。

在最底層，是我們長期建立的「全球布局與規模效益」。鴻海在五、六年前就認為區域製造是趨勢，所以大規模建立在地化產能，全球廠區數量幾乎翻倍。近年來因為地緣政治局勢變化，導致各國對於在地供應鏈的重視，也剛好呼應了鴻海先前的預期。如今鴻海全球 24 個國家、超過 240 個據點的布局，讓我們能夠提前因應、更靈活的調配產能，凸顯 local for local 的價值來回應客戶的需求。

中間這一層，則是我們長期深耕的「垂直整合與高度自動化」。鴻海的優勢就是擁有高自製率的關鍵零組件，這讓我們面對高單價、高複雜度的 AI 產品，仍能維持良好的營運效率與良率。更重要的是既能滿足客戶對於一站式服務的需求也能夠凸顯我們的獲利能力。而且我們核心製程的自動化非常高，以現有規模最大的 CNC、SMT 等製程為例，自動化的比率已經接近 100%，這些在大量產時期對於良率、產出至為重要，也是我們領先的優勢之一。

在這些能力的基礎上，最頂層就是「研發創新與高階導向」。近年我們持續加大新事業研發投入，今年在 3+3+3 和研究院的研發支出接近 200 億元，年增 40%。有了規模、垂直整合與製造能力的支撐，我們能與一線客戶共同開發，聚焦前瞻與自主技術，提升高附加價值產品比重，推動鴻海朝向科技製造平台服務商來轉型。這三個層次，從規模打底、到效率整合，最後

由研發驅動高階價值，這就是鴻海能在此時此刻，完美承接全球龐大 AI 需求、並在科技世代交替中，持續領先的關鍵運作模式。

有了前面說的三層運作模式，加上我們的規模，以及與客戶長期的夥伴關係，才能站穩一線 AI 客戶的主力供應商地位。而且客戶最看重的，不只是單純的伺服器硬體，而是「一站式」的系統交付能力，這正是鴻海的核心優勢。面對客戶建置資料中心的時效需求，我們不僅能提供 AI 伺服器與機櫃，更將價值鏈延伸到模組化資料中心 (MDC)、超算中心，以及建置「主權 AI」的整體基礎系統。過去我們聚焦在北美大型 CSP 業者，但現在逐漸擴展至 Neocloud、主權 AI、還有大型企業客戶，市佔率也在擴大當中。

鴻海之所以能成為客戶首選，在於我們擁有「從 0 開始」的夥伴關係、「0 到 1」的設計能力，以及「1 到 100」的全球規模化量產實力。我們能為客戶提供最領先的 time to market、time to cost，以及 time to technology，協助客戶以最快速度將 AI 算力部署上線。近來北美主要的 CSP 業者紛紛上調了資本支出的預算，今年預計接近 8 千億美元的水準，很快就會跨過「一兆美元」的門檻。這股史無前例的全球雲端投資浪潮，正是鴻海未來幾年最直接的成長動能。

身為全球最大的 AI 伺服器供應商，不論是 GPU 還是 ASIC 晶片解決方案，我們一定會積極擴充產能，協助客戶落實這些龐大的資本投資。目前 AI 伺服器的需求還是非常強勁，展望第三季，隨著新平台推出，我們預期 AI 機櫃出貨量將比第二季呈現高雙位數成長，並帶動 AI 伺服器營收持續季增。

展望 2026 全年，我們維持 AI 機櫃出貨量倍數以上成長的預期。也因為我們在 GPU 產品上都是客戶的主要供應商，因此在這些客戶的 ASIC 專案上，我們也逐步成為主要的合作夥伴，因此今年在 ASIC 方面也會有很大的成長。另外，高速網路產品方面，我們維持上次提出的目標不變，800G 以上交換機全年營收仍可望倍增，CPO 全光交換機也將按計畫於第三季量產出貨。

AI 對於鴻海的意義，不只是伺服器機櫃，它更是轉型升級的「核心驅動力」。配合我們深耕的三大未來產業、三大核心技術，將會形成一個極具技術壁壘、軟硬高度整合的平台化生態系。我們的長期目標非常明確，就是從全球最重要的科技製造廠，進一步轉型為 AI 平台供應商。

接下來跟各位說明，3+3+3 的最新進展：

首先是電動車。我們的 CDMS 模式持續取得成果，海內外市場布局也正穩步展開。我們與日本三菱汽車合作的車款，將在下半年開始交車；與波蘭 EMP 合作、目標歐洲的電動車專案也開始推進。此外，與沙烏地阿拉伯合資的充電樁廠，預計於第四季投產。在國內市場，MODEL C 的新車款 CAVIRA 已於 7 月交車；高雄新廠也開始生產電動巴士以及電巴電池。

數位健康方面，我們則聚焦智慧醫療場域、平台整合及全球商用三個方向，加速解決方案的落地。

在機器人方面，第二季我們在美國工廠導入人形及協作型機器人，這是一個很重要的里程碑。後續我們會透過整合 Physical AI、AI 視覺、力覺控制與數字孿生技術，加速智慧組裝的升級，推動製造從「自動化」邁向「自主化」，同時拓展高附加價值零組件與具身智慧平台的商機。

在三大核心技術的進展方面。

首先，在 AI 技術上，我們的布局正從基礎設施，一路延伸到平台和模型。AIDC 方面，我們整合算力、資料中心和能源管理方案，推動 AIDC 的標準化及規模化。主權 AI 方面，我們也持續在歐非和亞太市場推進落地。而我們的自主模型 FoxBrain，則持續改善模型架構和訓練效率，同時深化在地知識，提升自主模型的能力。

第二，在半導體方面，我們同步推進產能、關鍵晶片及設計服務布局。日本 8 吋晶圓廠的訂單能見度已經看到第四季；SiC、車用 MCU 及 AI 電源晶片等自主技術也都按照計畫在推進中。最後，在新世代通訊方面，我們持續布局低軌衛星、及太空通訊技術，並提供從地面設備到衛星本體的完整製造服務。

AI 算力設備是我們目前的硬體核心，而智慧製造、智慧電動車及智慧城市三大平台，則是我們推動 AI 軟硬整合與平台創值的重要布局。在智慧製造方面，Genesis 平台已完成驗證，逐步導入主要廠區。透過 AI Agent 快速部署及跨廠區的複製，我們將持續提升生產效率以及智慧製造能力。在智慧電動車方面，我們持續推進電子電氣架構、智慧座艙及車雲數據平台，協助客戶加速開發與量產。在智慧城市方面，CityGPT 已完成標竿場域驗證，並且開始推動跨城市以及海外市場的複製。透過三大智慧平台的軟硬整合，我們將持續推動集團朝全球領先 AI 平台供應商的目標邁進。

最後，我想為大家做一個總結。ICT、AI、EV，這三大產業正驅動集團轉型升級。鴻海已經進入新一輪的成長軌道，成為獲利能力大幅向上的成長型企業。我們也會嚴守財務紀律，提升股東權益。

鴻海的三層運作模式，提供系統解決方案，而非單一硬體產品；搭配速度、品質、工程服務、彈性、與成本的五個核心價值，絕對是 AI 客戶在 GPU 與 ASIC、以及各項相關硬體的合作首選。

客戶資本支出增加，鴻海市佔率也提升，因此我們還會擴大資本支出，擴展全球產能，並延伸價值鏈，一定會抓緊每一個客戶、每一個商機。

接下來，我請 James 跟大家說明近期重大事件。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

好，謝謝蔣總，那接下來就由我來說明近期的重大事件。

首先股東會通過了 1,009 億元的現金股利案，每股配發 7.2 元，這也是我們連續第七年現金股利配發率超過五成。

在策略合作上，我們與 Intel 共同推動次世代 AI 平台；與 Schneider 推動次世代 AI 資料中心與綠色能源方案。另外，我們與 Thales 及 Radiall 的封測廠，也在法國正式動工。

在展覽方面，今年的 COMPUTEX，我們展示了最受矚目的次世代 Vera Rubin 機櫃、CPO 高速網路技術，以及三大平台的生成式 AI 應用。此外，我們也第一次參加法國 VivaTech，向歐洲展示了我們在的 AI 與 EV 佈局；並在日本臺灣形象展中，展示我們的 MODEL A、B 兩款電動車，以及 AI 模組化資料中心，也吸引了不少的日本夥伴。

鴻海研究院近期攜手陽明交大，研發出超大容量的矽光子技術，為超算與通訊傳輸奠定了最關鍵的技術里程碑。而在研發能量上，今年上半年，我們一共累積發表了會議與期刊論文各 48 篇，並取得 16 件專利。這都展現出鴻海在關鍵前沿技術上，擁有極其紮實且自主的研發能量。

集團近期也受到許多國際肯定：在《Extel》評選中，獲得「最受尊崇企業」以及其他七項大獎。在《Fortune》全球 500 強中，一舉提昇五位至第 23 名。

除了公司整體表現，我們同仁也大放異彩。園區長楊秋瑾入選《Fortune》全球最具影響力商界女性；人資長夏國安榮獲《HR Asia》年度最佳人資長；美國人資總監 Winnie Tu 也獲得了 STEP 獎項肯定。另外，在研發領域，張慶瑞董事榮獲 AUMS 獎；研究院半導體所的洪瑜亨博士也獲選「優秀青年工程師」。

再來是 ESG 方面：我們擴大全球第三方稽核，累計完成 85 場 RBA VAP，並取得 6 張最高規格的鉑金級認證。在綠色能源上，我們與 Brookfield 建立了越南可再生能源夥伴關係。我們也連續第三年發布了供應商責任報告書，攜手供應鏈一起落實永續承諾。

在人才培育方面，今年的「鴻海科技獎」反應非常熱烈，吸引了海內外超過 200 件優異學術作品；另外在越南，我們也透過競賽，培育在地的主持人才。

在員工關懷方面，我們在斯洛伐克舉辦了志工週與夏日家庭日、在捷克舉辦科技日，在台灣也舉辦了溫馨的家庭日，來凝聚員工家庭的向心力。

最後，我非常開心地向大家宣布：2026 鴻海科技日將於 10 月 30 日到 31 日，在南港展覽館一館登場！這一次我們再度擴大規模，包下了一樓與四樓的大型展區。10 月 30 日星期五為限定受邀賓客日，10 月 31 日星期六則正式開放給一般大眾免費參觀。

在四樓展區，我們將完整呈現三大智慧平台與 AI 深度融合的最新技術成果，也會發表最新的產品。而在一樓展區，我們首度打造了親子館，以科技教育為主題，推出包括永續、未來移動、以及智慧城市等五大特色展區，並提供超過 10 種豐富的職業體驗，讓科技與教育從小紮根。這不僅是鴻海軟硬整合、由製造邁向 AI 平台的年度活動，更是一場能親子同歡的科技嘉年華。我代表鴻海集團，誠摯地邀請各位朋友共同參與這場盛會。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：請教輪值 CEO 蔣總，隨著新一代 AI 機櫃產品推出，公司如何看待產品轉換對下半年 AI 機櫃出貨的影響？明年新一代 AI 平台逐步放量，公司對競爭格局的看法？產品標準化是否讓更多競爭者進入？

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

我們維持新一代 AI 機櫃第三季開始量產的規劃，隨著驗證逐步完成，以及供應鏈與產能準備到位，後續幾季出貨量將逐步提升，整體需求依然非常強勁。目前 GB 平台的需求仍然穩定，預期 GB 系列產品需求仍將至少延續至明年，整體 AI 機櫃出貨逐季成長的預期不變。進入新一代 AI 平台，我們認為大型客戶將會向具備規模交付能力的大型供應商集中。

產品標準化不代表進入門檻降低，反而更凸顯具備規模化交付能力及完整垂直整合能力供應商的優勢。規模化的交付能力取決於自動化程度，這是鴻海很重要的優勢。透過我們在 ICT 產業建置自動化設備的經驗，從新一代開始，我們在 Compute Tray 就做到了 100% 的自動化。

我要強調的是，在 AI 硬體產業中，鴻海做的是整個系統、而不是單一的產品。相較於多數的同業只提供部分 AI 伺服器產業鏈的製程，例如 L6 主板、L10 組裝或 L11 系統組裝，我們提供的是完整的一站式服務。從最一開始的 L1 零組件到 GPU 模組、打主板、Switch Tray, Compute Tray 到機櫃的組裝，以至於機櫃之間的連接。

在機櫃內部，我們同時也整合自製的零組件，包含液冷散熱、電源管理、連接器、Busbar、機構件與高速傳輸等高附加價值環節，零組件自製率達到五成以上。而且 AI 機櫃複雜度很高，包含高功耗設計、液冷系統、系統整合、測試驗證，以及客戶客製化需求，這些都需要長期累積的工程能力與供應鏈管理經驗，進入門檻只會越來越高。我們藉由從 0 到 1 的設計能力、與

從 1 到 100 的全球量產實力，成為客戶首選，預期在新一代平台中，我們的市佔率會進一步提高。

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：資金規劃：過去幾年公司持續擴大資本支出，隨著 AI 業務進一步成長，今年投資規模預期還會增加。想請教財務長，如何看這些資本支出對獲利與現金流的回報？未來新增的資本支出與營運資金需求，公司將如何籌措，是否有股權募資的需要？

黃德才 David Huang 鴻海精密工業股份有限公司—財務長

我想先從資本支出的投資回報談起。過去幾年，隨著 AI 業務成長以及全球製造布局擴大，我們持續增加資本支出。2024 年 CAPEX 約 1,363 億元，年增約 246 億元；2025 年進一步增加到約 1,738 億元，年增 374 億元。

從目前的營運成果來看，這些前期投資已經逐步反映在營收規模及獲利能力上。2025 年營收達到 8.1 兆元，年增 1.24 兆元；營業利益達 2,592 億元，年增 586 億元。今年上半年資本支出約 809 億元，年增 37 億元；同期營業利益達 1,705 億元，年增 674 億元。也就是說，營業利益的成長速度高於營收成長，顯示前期的資本投入正在逐步轉化為規模效益及獲利能力。從現金創造能力來看，去年 EBITDA 約 3,570 億元，年增 685 億元；今年上半年 EBITDA 達 2,277 億元，年增 776 億元。這顯示核心營運的現金創造能力持續提升。

當然，今年上半年 AI 業務及整體營運規模快速成長，也同步帶動應收帳款、存貨等營運資金需求增加，因此自由現金流階段性承壓。但從整體獲利及現金創造能力來看，前期投資已經逐步產生貢獻，也支持公司持續擴大投資及執行現金股利政策。

展望今年全年，因應 AI 伺服器、機櫃，以及區域製造等需求，我們預期全年資本支出仍將年增三成以上。主要是提前擴充伺服器、機櫃、液冷及測試等關鍵產能，同時強化全球製造與自動化布局。

這些資本支出主要是基於客戶需求及業務成長所進行，因此我們相信相關投資也會在未來持續產生貢獻。未來公司的資金需求，主要可以分成兩個部分：第一是資本支出，第二是隨著業務成長所增加的營運資金需求。

在資金安排上，我們會維持穩健與彈性，基本原則就是「以短支短、以長支長」。在財務工具的選擇上，我們會綜合考量成本、期限、市場條件等因素，維持公司財務彈性。短期營運資金主要透過營運資金管理以及銀行額度支應；中長期的 CAPEX 需求則會以不同的資本市場工具，籌集長期資金。

以目前市場條件來看，鴻海的信用條件可以取得相對有競爭力的債務融資成本，我們會將其作為主要的資金來源之一。至於股權募資，現階段公司並沒有透過現金增資來支應業務成長的規劃。

在資本結構管理上，我們會持續維持投資等級信用評等，並以 ROC 高於 12%、Net Debt / EBITDA 低於 1.5 倍等指標管理財務結構。我們的原則是在支持 AI 及整體業務成長的同時，維持穩健的資本結構及足夠的財務彈性。

所以總結來說，過去的資本投入已經逐步反映在營收、營業利益及現金創造能力上；未來雖然 CAPEX 及營運資金需求仍會增加，但現階段公司具備足夠的內部現金創造能力及融資能力來支應成長。

帳上現金及定存合計達 1.52 兆元，淨現金達 2,198 億元，並維持 S&P A-信用評等、展望正向，穩健的財務結構與充裕的流動性，為公司持續成長、擴大投資及因應市場變化提供堅強的財務韌性與資金基礎。

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。

第三題：利潤率：綜合產品組合變化、零組件及機櫃成本上升，以及下半年手機旺季因素，公司如何看待下半年營業利益率表現？AI 機櫃單價越來越高，是否仍能維持營業利潤率 3% 以上的水準？

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

隨著新一代 AI 伺服器規格持續升級，系統複雜度、零組件價值以及機櫃成本都會提高；同時，下半年進入消費性電子產業旺季，產品組合的變化，也會對毛利率及營業利益率產生影響。

不過，作為客戶 AI 伺服器的共同設計開發夥伴，我們從產品開發初期，與客戶共同導入 Design for Automation 及 Design for Manufacturing 的概念。

針對新一代 AI 機櫃，搭配新的零組件導入，我們已經朝全自動化產線的方向設計。換句話說，我們活用鴻海量產能力的經驗，一開始就導入我們擅長的標準化模組，大幅提高產品的量產性及生產效率。同時，我們同步開發自動化設備，確保客戶新品量產初期，我們就可以透過標準化、模組化、自動化的設計，搭配鴻海內部開發的自動化設備，進一步提升生產效率、產品品質及量產能力。一方面滿足客戶出貨目標，一方面也可以確保鴻海的領先優勢，並持續擴大市佔率。

隨著 AI 機櫃規格升級、單櫃價值也同步提高，我們會依照不同客戶及專案的特性，靈活採用 Buy and Sell 或 Consignment 的交易模式。其中，客製化程度較高的 ASIC AI 伺服器專案，目前多以 Consignment 模式為主。這不僅能降低高單價零組件對營運資金的占用，也有助於提升資產運用效率，進一步優化我們的營運結構與財務品質。

雖然不同世代 AI 產品的價格、成本結構及產品組合都會有所變化，但我們對營運效率與成本管理仍有信心，今年上半年營業利潤率達到 3.67%，比去年同期增加 0.67 個百分點。預計今年將會超越去年 3.2% 表現，中長期維持在 3% 以上的目標不變。

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

第一題我們請野村證券的 Anne 提問。

Anne Lee 野村證券—分析師

公司今年已經成功打入 TPU 產品的供應鏈，請公司分享目前主要提供的服務，以及未來幾代預計會爭取哪些更多的業務呢？

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

關於單一客戶及單一產品的細節，我們不方便評論。不過，可以分享的是，今年我們在 ASIC 專案上確實取得了一些新的進展，包括新客戶的導入，以及新的專案機會。所以我們除了在 GPU 市場有很高的份額之外，今年在 ASIC 市佔率也會大幅提高。我們在 AI 伺服器領域累積了相當完整的產品與製造經驗，在客戶未來幾代的產品也會更全面的參與。

鴻海在 AI 伺服器的系統設計以及製造能力很有優勢，我們也都提供 GPU 以及 ASIC 雙重解決方案，所以對 ASIC 專案的發展相當有信心，也會跟著客戶強勁的需求持續成長。我們會依照不同專案的需求與特性，在模組、冷卻系統、Compute Tray 以及機櫃整合等關鍵環節，承擔不同層級的角色，協助客戶加速量產導入。

另外，我們在系統級機櫃架構的設計與開發經驗，也是客戶非常重視的能力。這些經驗可以提供客戶發展更有競爭力的 ASIC 伺服器，尤其是未來液冷及高功率系統的整合需求，因此我們認為這會是未來與客戶深化合作、拓展更多專案的重要優勢。

Anne Lee 野村證券—分析師

隨著 Agentic AI 帶動 CPU 運算需求，公司如何看待通用伺服器市場展望？今年是否有機會上修成長展望？明年的成長展望？

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

今年以來大家看好 CPU 的需求會持續擴大，而背後最主要的驅動力就是 Agentic AI 的發展。隨著 Agentic AI 應用逐步增加，除了 AI 訓練與推論之外，也會帶動更多通用運算需求，預計通用型伺服器市場未來幾年仍有不錯的成長動能。以今年來看，通用伺服器也會是逐季成長的表現，下半年會比上半年有雙位數以上的成長，需求能見度確實比三個月前又更好一些。

根據產業預估，2026 年通用型伺服器 CPU 出貨量可望年增約 16%，2027 年進一步提升到約 23%，顯示需求動能持續增強。我們是全球伺服器主要的 ODM 廠商，跟主要 CSP 及品牌客戶已經建立長期合作基礎，預期通用型伺服器及 CPU 型態的伺服器業務成長，都有機會優於整體產業平均。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

下一題我們請 Neuberger 的 Wayne 提問。

Wayne Liu *Neuberger Berman*—分析師

公司對於近期 CSP 客戶紛紛上調了 CAPEX 展望，公司是否也看到訂單能見度同步提升？除了大型 CSP 客戶以外，近期是否看到更多訂單或是需求來自於 Neocloud 客戶？公司如何看待這類客戶的需求前景？

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

隨著 CSP 的投資持續擴大，我們的訂單能見度也同步提升，目前已經明確看到明年訂單會持續向上。從需求的角度來看，AI 資料中心商機龐大，推動 AI 算力龐大的需求，主要來自大語言模型廠商、CSP 及 Neocloud、政府與企業等四大類別，目前是以模型廠商與 CSP、Neocloud 為主要的需求來源。

政府與企業端目前需求的貢獻還小，但是各國政府跟企業都知道必須跟上 AI 趨勢，只是還在摸索具體用途，這個是未來極具潛力的需求驅動力。除了大型 CSP 外，我們也看到更多新型雲端客戶以及 AI 模型開發公司的需求正在增加。如同我們剛剛在簡報中介紹，投入大語言模型開發的製造商，希望把 AI 從現在的狹義人工智慧 (ANI)、推進到通用人工智慧 (AGI)，甚至超級人工智慧 (ASI)。

光是進入通用人工智慧 (AGI) 階段需要處理超過一兆個參數，對算力的需求大幅提升，因此這類客戶已經成為目前 AI 基礎建設需求成長的重要來源。未來除了持續深化與主要 CSP 客戶的合作之外，我們也會積極掌握新型客戶帶來的增量機會。

隨著 AI 應用逐步從模型訓練延伸到推理應用、企業 AI 服務以及主權雲等領域，新型雲端需求可望持續成長，很快今年底前就會開始看到新型雲端客戶的貢獻。

Wayne Liu *Neuberger Berman*—分析師

公司能不能提供網通部分，包含交換機、optical transceiver 等等目前營收規模跟利潤率的水準。公司有沒有未來對於這市場的規模成長、佈局以及公司營收與獲利的指引？CPO/ NPO 部分公司目前的涉獵跟量化的目標有沒有可以供我們參考的部分？

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

今年上半年交換機產品受惠於出貨量及單價的同步提高，我們的網通產品營收達到強勁成長。隨著 AI 機櫃的算力提升，對網路頻寬及高速互連的需求增加，帶動交換機規格持續升級。我們認為，這也將進一步推動網通產品從傳統高速銅連接，逐步走向光通訊及更高階的 CPO 等技術。

我們判斷，光通訊與網路將成為 AI 基礎建設下一個重要成長趨勢。高階交換機產品進度符合預期，CPO 交換機已經開始出貨，目前主要應用在 Scale-out，也就是 AI 機櫃之間的橫向擴充；未來隨著平台世代及系統架構升級，也會逐步拓展至 Scale-up 應用。除了 CPO 交換機之外，集團也持續強化在光模組、光電整合、高階封裝、Cable、Connector 等關鍵零組件的布局，並投入高速傳輸及電源管理相關模組。

透過垂直整合及提高關鍵零組件的自製比例，我們認為未來不論是單機或整體附加價值，都還有進一步提升的空間，產品複雜度提升也將帶來更好的利潤性。市場預估光通訊未來幾年將維持高速成長，整體市場規模上看千億美元，我們會逐步擴大 CPO 交換機、Optical Transceiver 等相關產品的規模。長期而言，網通將成為獲利貢獻提升的重要來源。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

接下來，我們請麥格理證券的 Kaylin 來提問。

Kaylin Tsai 麥格理證券—分析師

今年不少 ODM 開始在部分 AI 伺服器專案採用 Consignment 模式，鴻海也已經在 ASIC Server 專案採用。請問未來 GPU Server 是否也有機會採用 Consignment？公司如何看待 Consignment 與 Buy-and-Sell 兩種交易模式未來的比重變化？另外，目前 ASIC Server 約占上半年 AI Server 營收多少比重？隨著下半年新專案陸續量產，公司如何看待 ASIC 業務未來的營收成長及市占率發展？

黃德才 David Huang 鴻海精密工業股份有限公司—財務長

目前 Consignment 主要應用在 ASIC 專案，但未來不論是 ASIC 或 GPU 專案，都有可能採用 Consignment 模式，主要還是取決於客戶需求、專案特性以及雙方的合作模式。

就目前來看，ASIC 專案採用 Consignment 的比例相對較高，主要是不同客戶在應用場景、系統架構，及客製化需求上的差異較大。對鴻海而言，Consignment 可以降低零組件庫存及資金占用，同時降低存貨價格波動的風險，有助於提升資產周轉效率及整體財務品質。

至於 Consignment 與 Buy & Sell 的比例，我們不會設定固定的轉換時程或比例，而是依個別客戶及專案逐案評估。隨著 ASIC 專案持續增加，以及部分客戶在供應鏈管理模式上的調整，我們預期 Consignment 占比會逐步提升，也符合 AI 伺服器市場的發展趨勢。

依市場預估，ASIC 在 AI 伺服器中的出貨占比將從今年約 28%，逐步提升至 2030 年接近 40%。我們去年 AI 伺服器營收當中約一成來自 ASIC 伺服器，以今年上半年來看，ASIC 的營收佔比略高於去年全年。

不過 ASIC 專案目前主要採 Consignment 模式，因此單看財報認列的營收，不能完全反映實際的業務規模。展望下半年，隨著新產品陸續出貨、專案數量持續增加，我們預期 ASIC 的出貨規模及獲利貢獻都會持續提升。

至於市占率，我們對 ASIC 的目標同樣是四成以上。除了既有的產品開發及量產經驗，如同剛才蔣總提到的，我們也會發揮垂直整合優勢，更全面參與 ASIC 專案，依照客戶需求提供完整的服務，對 ASIC 未來幾年的成長也維持相當正向的看法

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 TVBS 的佩穎來提問。

謝佩穎 TVBS 新聞網—記者

市場高度關注 NVIDIA Vera Rubin 出貨與市占，請問公司目前在 VR 放量時程預計何時？大概櫃數會是多少？是否有可能拿到將近 50% 的市場份額？

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

在產品進度方面，我們維持新一代 AI 機櫃第三季開始進入量產準備，第四季開始出貨的規劃。隨著產品驗證陸續完成，以及供應鏈與產能逐步到位，預期後續幾季的出貨量會持續提升，在明年成為主力產品。

新一代 AI 機櫃的自動化程度大幅提升，以及我們垂直整合和系統級交付能力的提升，這些都幫助我們爭取到新客戶及新專案，帶動市佔率進一步提升，目前還是朝著五成的目標邁進。

至於明年整體市場的機櫃數量，我們認為關鍵還是在於晶片客戶能夠取得多少 CoWoS 產能分配，市場目前預期明年 CoWoS 產能將有 50%以上的成長，但最終能轉化成多少新一代 AI 機櫃，還是要看晶片供應狀況。

目前我們看到客戶需求及專案能見度都相當正向，我們也會持續密切關注整體供應鏈與資料中心建置進度，並且還在持續擴充全球的 AI 產能，做好量產與出貨的準備。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

下一題，我們請凱基證券的 Angela 提問。

Angela Hsiang KGI—分析師

剛剛我們當然有提到一些後續 GPU 或者 VR 這些機櫃的進程。除了這種 GPU 的 IT 機櫃之外，可以也幫我們提一下之前曾經有略微提到的一些獨立櫃，比如像 LPU 機櫃或者是 Vera 的 CPU Rack？想請教一下這些產品大概量產時程是怎麼樣的？這些量大概怎麼來看待？這些類型的產品，它的毛利率相較平均值是怎麼樣的表現？

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

謝謝 Angela 的提問，有關於獨立機櫃的這些方面的問題，我想客戶新一代的 CPU、LPU，還有 Switch 機櫃等等，我們目前都在進行產能的調配以及前期的量產準備。依照目前的進度來看，LPU 以及 Vera 相關的產品預計在第三季開始進入生產，第四季會逐步地放量，那真正較大規模的出貨，我們預計會落在明年。

因為這些產品的單價比較低，低於 GPU 的 AI 機櫃，所以即使明年出貨量逐步放大，相比於 GPU 的機櫃，對整體的營收以及毛利的影響相對會比較有限。

但是這些產品的意義是，不論客戶需要什麼樣的平台的產品，我們都可以提供，而且大多數的專案我們都會協助客戶做到從 0 到 1 的設計開發，以及 1 到 100 的大規模量產，成為最主要的合作夥伴。

Angela Hsiang KGI—分析師

針對公司 Key Advantage 上面。有提到想轉型成 AI 平台的供應商，這個跟很多的代工廠商的定位比較不一樣。剛剛簡報裡面也有提到一些公司在 AI Data Center 基礎設施有跟一些國際公司，像 Intel、Schneider 等等這些合作，也有跟主權 AI 平台合作，然後自主 AI 模型自己也有 FoxBrain 的優化等等。這些布局對於我們競爭力當然是有幫助，那在我們的財報獲利性，或是 AI 生產製造的 Value Add 上面，後續的成效和貢獻會加速顯現嗎？或是它會在加強哪一部分的業務優勢？

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

我簡單回答一下 AI 平台的部分。因為台灣的廠商基本上比較著重在所謂 AI 的硬體。但 AI 終究要能夠產生更大的價值，就必須在 AI 的軟體跟 AI 的應用要有更多的著墨，這也是鴻海非常著重的一個部分。

舉例，我們有三大智慧平台。智慧製造，我剛有提到 Genesis 主要是如何做到內部效益的提升。智慧電動車或者是智慧城市，則可以有對外銷售的營運模式。

所以回答你的問題，一方面，我們可以提升內部的效率來提升我們的獲利能力；一方面，我們可以把這些專案作為對外銷售，產生營收跟貢獻。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

因為時間的關係，我們開放最後一個問題，那我們請東森財經的可君來提問。

張可君 東森財經—記者

關於今年是鴻海投資 SHARP 屆滿十週年，那展望未來，是不是可以跟外界分享一下雙方下一個十年的合作跟定位？謝謝。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

今天是一個非常特別的日子。2016 年的今天，也就是鴻海完成注資 SHARP 的當天，所以今天也就是鴻海跟 SHARP 攜手滿十週年的一個重要日子。

我們一直都相信，SHARP 不僅是享譽全球的品牌，也是日本的重要資產，那更是能夠代表日本深厚的創新精神以及匠心文化的一家企業。

十年前，鴻海相信 SHARP。過去十年，我們共同走過了改革跟轉型，今天我們依然非常堅定地支持 SHARP。

現在鴻海已經是全世界 ICT 最大的製造廠商。另外在 AI 蓬勃發展的這個時候，我們也是全世界最大的 AI 伺服器的一個供應商，並且透過 3+3+3 來開拓新的業務領域，這幾個領域都是 SHARP 可以善用的一個資源。

未來十年，我們期待能夠攜手 SHARP 開創在 AI、機器人、電動車以及智慧生活等等這些新的成長機會。我們的目標始終如一，就是怎麼樣可以讓 SHARP 再次成為令日本驕傲、讓全球可以期待的一個品牌。

上個禮拜 SHARP 也正式發表了第一代最新的 AI 伺服器，這個產品就是 SHARP 跟鴻海共同合作的成果，那共同來開拓 AI 商機的最好示範。我們相信未來可以看到越來越多類似的合作案例。

現在時間是四點零五分，我們今天法說會就到這裡為止。感謝各位的參與。如果後續有想要再詢問的地方，歡迎跟我們的 IR 團隊來聯繫。謝謝大家，再見。

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。

Hon Hai Precision