法說會逐字稿

鴻海精密工業股份有限公司　2026 年第三季法人說明會
會議日期及時間：2026 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

2026 年第三季法人說明會

Hon Hai Precision

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

Laura Chen Citi—分析師

Jack Kuo BlackRock—投資人

侯冠州 工商時報—記者

Randy Abrams UBS—分析師

郵箱：ir@foxconn.com | 官網：https://www.honhai.com/zh-tw/

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，歡迎參加鴻海科技集團法人說明會。今天在法說會的現場，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 2026 年第三季回顧、第四季暨全年展望、2027 年展望、重要事業進展、科技日亮點、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，第三季與累計前三季營業利益分別成長 64%及 65%。其次，展望第四季，營運將強勁季增及年增，四大產品全面上調 2026 年全年展望。第三，我們審慎樂觀看待 2027 年展望，預計 AI 機櫃高雙位數成長，市佔率進一步提升。第四，我們憑藉五十多年來所累積的管理人才、資金以及供應鏈的經驗，透過四大核心優勢，維持產業領導者的地位。

現在就邀請財務長 David 向大家說明第三季的財務表現。

黃德才 David Huang *鴻海精密工業股份有限公司—財務長*

謝謝 Kristen。各位投資先進，以及媒體朋友們，大家好。接下來，由我向大家報告 2026 年第三季的財報表現。請各位看簡報第 6 頁，2026 年第三季損益表。

第三季營收達新台幣 3.02 兆元，較去年同期成長 46%，較第二季成長 19%，創下歷年單季新高，顯示集團整體業務規模持續擴大。

在獲利表現方面，毛利率為 6.02% ，較去年同期下降 0.33 個百分點，主要受到產品組合及原物料價格上漲影響。不過，隨著營收規模擴大，毛利金額仍達 1,815 億元，年增 39%，顯示整體毛利創造能力持續提升。

更值得關注的是營業利益的表現。第三季營業利益率達 3.83%，較去年同期提升 0.40 個百分點；營業利益達 1,154 億元，年增 64%、季增 22%，不僅創下歷年單季新高，成長幅度也高於營收及毛利。這代表集團在業務規模快速擴大的同時，透過營運效率提升及費用率下降，持續發揮營運槓桿效益，使營業利益的成長速度高於營收成長。

接著看業外部份，本季業外獲利為 34 億元，較去年同期減少約 130 億元，主要是投資收益減少、淨利息支出及匯兌相關成本增加，以及去年同期有資產處分利益。其中，投資收益較去年同期減少約 53 億元，主要受到部分投資標的股價波動影響；淨利息支出增加約 33 億元，不過這些為支持業務擴張所投入的資金成本，也帶動同期營業利益增加 448 億元。

本季有效稅率為 23.4%。稅後淨利為 775 億元，年增 34%，季增 29%；EPS 為 5.51 元，較去年同期增加 1.36 元。

總結第三季的表現，我們在「營收規模」、「營業利益」、「稅後淨利」及「每股盈餘」四大核心指標上，創下歷年單季新高。

接下來，請各位看簡報第 7 頁，2026 年前三季累計損益表。

前三季營收達新台幣 7.66 兆元，年增 39%；營業利益 2,858 億元，年增 65%；稅後淨利 1,874 億元，年增 30%；每股盈餘 13.35 元，年增 29%。從整體表現來看，營業利益成長幅度明顯高於營收，顯示集團在業務規模持續擴大的同時，獲利能力也同步提升。

前三季毛利率為 6.10%，較去年同期下降 0.18 個百分點，主要受原物料價格上漲影響；但毛利金額仍成長 35%。另一方面，營業利益率提升至 3.73%，較去年同期增加 0.57 個百分點，反映營運規模擴大，及費用效率改善，持續發揮規模經濟的效益。

業外方面，前三季累計獲利為 18 億元，較去年同期減少 357 億元，主要受投資收益、利息及匯兌因素影響，加上去年同期資產處分利益較高。雖然業外減少，整體獲利仍由本業帶動，持續成長。

前三季有效稅率為 24.2%，較去年同期略增，主要是子公司獲利成長，預估盈餘匯回的所得稅提列也跟著增加。

郵箱：ir@foxconn.com | 官網：https://www.honhai.com/zh-tw/

在股東權益報酬方面，前三季累計 ROE 為 10.44%，較去年同期提升 1.66 個百分點，顯示獲利成長也帶動股東權益報酬改善。回顧今年前三季，集團展現三項成果：業務規模持續擴大、本業獲利效率提升，以及股東權益報酬改善。

接下來，請各位翻閱簡報第 8 頁，資產負債表。截至 2026 年 9 月底，帳上現金與定期存款合計約 1.45 兆元，流動性充足，能彈性支持業務成長及策略投資。

本期淨現金為負 215 億元，較去年同期減少約 1,124 億元，主要是 AI 業務成長帶動營運資金需求，以及因應未來擴張增加的資本支出。第三季現金週轉天數為 40 天，較去年同期改善 3 天；排除應收帳款管理工具的影響，為 48 天，較去年同期改善 2 天。這顯示業務快速成長的同時，營運資金管理及現金轉換效率也同步提升。進一步從營運風險及資產品質來看，鴻海的營運模式具備低風險特性。

首先，在客戶方面，我們主要服務全球 Tier-1 大型企業，這些客戶具有很強的市場地位及財務實力，整體客戶信用品質相對穩健，有助於降低應收帳款的信用風險。其次，在存貨管理方面，集團主要依據客戶訂單、需求及產品規格安排採購與生產；對於各類存貨也透過客戶承諾或合約安排，降低公司自行承擔的風險。

在資本支出方面，集團主要依據客戶需求、訂單能見度及產能規劃進行審慎投入，而非單純以擴大產能為目標，並持續評估投資效益及資本回收，降低產能閒置及資本投入，與實際需求不匹配的風險。

在資本結構方面，本期負債比為 64%，較去年同期略增，主要反映營收成長帶動應付帳款增加，以及營運需求所增加的短期借款。

綜合上述的財務配置，我們不只是維持充足的現金水位，也維持合理的資本結構；讓財務資源有效支持業務成長，同時維持集團長期的財務韌性與策略彈性。

最後，請各位看簡報第 9 頁，現金流量表。今年前三季營業活動現金流量為淨流出 1,257 億元，主要是業務快速成長，應收帳款及存貨增加，帶動營運資金需求。前三季資本支出達 1,617 億元，較去年同期增加 43%，比我們前次法說會說的 30%以上，是匹配的，主要用於 AI 相關業務、產能擴充及全球布局，支持我們持續成長。因此，前三季自由現金流為淨流出 2,874 億元，較去年同期增加流出 1,251 億元。

總結來說，鴻海正處於業務快速成長及資本投入的階段，營運資金與資本支出增加，會影響短期的現金流。我們會維持充足流動性，提升營運資金週轉效率，嚴控資本支出效益及回收期限，讓投入轉化為未來獲利及現金流，創造高於資金成本的報酬，支持有品質、可持續的成長。

以上是 2026 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！好久不見！今天是疫情之後，我們第一次安排實體法說會，和大家有更直接的交流。所以很高興能夠在這裡看到大家，也歡迎在線上參加的各位先進，未來一起參加我們的見面會。

未來我們也規劃，每年這個時候都採取實體與線上同步進行的方式，跟大家分享鴻海近期的發展，以及來年的展望。接下來，我先彙整說明第三季的營運成果。第三季營收創下歷年單季新高，無論季增或是年增的幅度，都達到了強勁成長，整體表現也優於預期。

四大產品中，雲端網路產品受惠於 AI 伺服器強勁需求，實際成長幅度比原先樂觀的預期還要更好，營收占比也因此進一步提升至 54%。 這也反映 AI 伺服器已經成為鴻海最重要的成長動能，而且會一直優化我們的營收以及客戶結構。

在獲利方面，第三季營業利益首次單季突破千億元，同時，稅後淨利與每股盈餘，也都創下歷年單季新高。更重要的是，營業利益的成長幅度高於營收。這代表 AI 帶動的成長，已經持續反映在鴻海本業獲利的提升上。而這也是我們推動轉型希望看到的結果，就是在規模持續擴大的同時，獲利能力也能同步提升。

隨著 AI 產品與技術的持續演進，我們仍會持續深化垂直整合的能力，提升鴻海在客戶產業鏈中的價值，讓成長建立在更有競爭力的基礎上，為股東創造長期、穩定且可持續的回報。

接下來，在第四季展望的部分。整體來看，AI 營運將繼續成長，而且 ICT 產品進入傳統旺季，所以預計第四季營收在季對季、年對年都會是強勁成長。

其中在雲端網路產品，隨著新一代 AI 伺服器機櫃出貨，預計第四季 AI 伺服器營收將會持續季增，通用伺服器將維持溫和成長，帶動雲端網路產品季對季顯著成長、年對年則是強勁成長。

消費智能產品方面，進入第四季出貨高峰，加上目前產品需求不錯、出貨價格也提高，預期季對季、年對年都會是強勁成長。

在電腦終端產品上，持續受到記憶體供應緊張影響，預期季對季將略微衰退。但也因為部分零組件價格提升，帶動出貨價格上漲，和去年同期相比，營收方面則將顯著成長。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。

在全年展望的部分，目前的能見度比八月法說會的時候要來得更好，所以，我們全面上調四大產品的展望。整體來看，我們今年全年的營運表現，幾乎都是高於先前的預期，這樣的趨勢我們預期將會延續到明年。

過去幾季，我們持續跟大家分享幾個重要的財務指標，特別大家都很關心，隨著 AI 業務快速發展，究竟能為鴻海帶來多少實值的獲利貢獻。

首先來看 ROE，這是我們非常重視的一個指標，在消費智能與電腦終端產品為主的時期，ROE 大致低於 10%。自從去年雲網產品成為最大營收來源之後，ROE 就超過 11%。今年前三季也已經達到 10.44%，較去年同期有明顯提升，越來越接近我們全年 12%的目標。這代表我們在 AI 業務上的投入，不但是營收大幅成長，也正逐步呈現更好的獲利和資金運用效益。

投資人都很關心我們的 ROE 能不能持續提升，這個答案當然是肯定的。 所以我們內部也已經開始討論，下一階段要訂出更高的 ROE 目標，希望能夠持續為股東創造更好的報酬率。

接下來，我想跟大家分享獲利能力上的進展。AI 伺服器的貢獻度提高，也反映在集團的獲利表現上。從 2024 年到 2025 年，營業利益成長的幅度，不僅高於營收和毛利，而且領先的差距持續擴大。

今年前三季，營業利益年增 65%，高於營收成長 39 %的幅度，反映我們在垂直整合、自動化、及營運效率等方面持續提升，加上規模效益越來越明顯，讓核心獲利能力不斷的增強。
這樣的成果，也反映在營業利益率表現上。雖然出貨單價提升，對獲利率有不少的影響，但今年累計前三季的營業利益率進一步增加到 3.73 %，比去年同期 3.16 %的水準有顯著提升，也大幅超出我們設定的 3%底線。

接下來，我想談談另一個非常重要的財務指標，就是 EBITDA。現在資本市場對企業現金流的關注，比過去任何時候都更高。 特別是隨著 AI 基礎設施的投資規模越來越大，投資人不只關

心企業能夠創造多少營收、多少獲利，也更關心這些成長能不能帶來足夠的現金流，支持未來持續擴張的需求。

所以這邊，我們用 EBITDA 來衡量集團在本業創造現金流的能力。首先，2025 年鴻海的 EBITDA 將近 3,570 億元，相較 2020 年已經成長超過一倍。這代表隨著 AI 業務規模擴大，本業創造現金流的成長趨勢非常明顯。如果以今年來看，累計前三季的 EBITDA 已經超過去年全年總數、達到 3,692 億、年增 1,236 億元，成長 50.3%，高於同期資本支出 43%的增幅。

第二個重點，大家可以看到，EBITDA 與 資本支出加上現金股利的差距，也在逐漸擴大。這代表隨著 AI 業務成長，本業創造的現金不僅足以支付未來的資本支出需求、讓我們持續提高現金股利回饋股東，也能進一步強化財務體質，提供未來發展所需財務上的彈性。

接下來，我想分享對 2027 年的一些看法。從目前掌握的客戶需求來看，我們對明年的營運仍然非常有信心，我認為會持續的成長。不過，除了產業本身的發展，還有幾個外在變數，值得我們持續關注。

從 AI 以及消費電子供應鏈來看，目前晶片、記憶體，以及部分關鍵零組件供應吃緊，是整體產業共同面臨的挑戰。雖然隨著新產能陸續開出，供應瓶頸會逐步緩解，但展望明年，整體需求預期仍將大於供給，供需吃緊的情況可能還會持續一段時間。

另外，近幾年來全球政經環境，一直存在高度的不確定性，加上通膨、利率及匯率的變動，都可能影響企業的營運成本、投資決策，以及全球供應鏈的布局。面對這些外部變化，企業本身的管理能力就變得更加重要。

鴻海能夠成為全球領導廠商，靠的就是長期累積下來，管人、管錢、管供應鏈的核心優勢，這也是我們看好後市的主要原因。外界對鴻海的供應鏈管理能力都很熟悉，但事實上，我們在全球人才的管理，以及資金的管理，同樣具有很強的競爭力。

今年科技日，我也特別分享幾個數字，讓大家更了解鴻海的研發與設計實力。大家都知道我們有一百萬名左右的員工，不知道的是我們在全球有超過 12 萬名以上的工程人員，專業領域涵蓋系統設計、零組件開發，和製程相關技術。每年在全球所取得的專利，也接近 2,492 項，目前整個有效的專利也有約 2.5 萬個。

以去年為例，我們執行了 9 百多個 NPI 新產品導入專案，其中超過一半，是透過 ODM 或 JDM 模式，由集團設計製造出來的產品。這些數字都說明，鴻海不只是一家組裝廠，而是具備完整的研發、設計、製造及零組件的能力，能夠為客戶提供高度整合的系統設計與製造服務。

談到錢，也就是資金管理，我們一直強調一個很重要的原則，就是「以長支長、以短支短」。長期投資要有長期資金來支持，短期的營運需求，則透過短期資金靈活調度，讓資金運用上更有效率。

我們的負債比率約 64%，反映穩健的財務結構，未來還有透過發行公司債來籌資的空間。我們也會運用股權相關的工具，現階段以可轉換公司債為主，兼顧籌資幣別多元性和資金成本。短期資金的部分，除了透過借款，也可以藉由現金週轉週期的管理，提高營運資金的使用效率。新一代 AI 機櫃的單價大幅提升，對企業的資金管理能力是很大的考驗。這不只是資金規模上的需求，更重要的是，能不能有效管理整個生產週期的資金需求，從協助客戶採購關鍵零組件、安排存貨，一直到完成生產出貨。

這樣的資金管理優勢，讓我們能夠掌握仍在成長階段，規模更大、價值更高的 AI 業務。

談完人才、資金、我想最後談一下供應鏈的管理，也就是上下游的垂直整合能力。不論是手機、PC、或是現在最受關注的 AI 機櫃，我們都不只是做組裝跟驗證而已。我們能夠自製至少一半以上的零組件。

這也正是我們能夠為客戶創造價值的地方，Time to Market 和 Time to Cost。 一方面縮短產品開發到量產的時間，讓客戶更快將產品推向市場；另一方面，優化成本結構，提升產品的競爭力。能夠具備這麼完整的垂直整合能力，精密加工技術也是很關鍵的一環。

我們的四大金屬加工能力，已經涵蓋五個不同的製造精度等級，例如我們的精密模具，加工精度可以達到 2 微米；光學鏡頭、光通訊元件更能達到小於 1 微米的超精密加工精度。

下一代 AI 伺服器對光通訊晶片連接器、微光學元件的精度要求越來越高，所以我們長期累積的技術和製造實力，也成為切入未來 AI 關鍵零組件非常重要的核心優勢。

以上就是我主要想跟大家分享的內容。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，我來跟大家說明我們在 AI 的最新看法。

第三季，GPU 與 ASIC AI 伺服器業務持續成長，帶動 AI 機櫃達到高雙位數季增的目標。

新一代 AI 機櫃已經開始出貨，隨著自動化程度提高，生產良率也提升到很高的水準。再加上，我們在新一代 AI 機櫃的市占率，也比上一代提升，預期第四季 AI 機櫃出貨量將維持季對季高雙位數成長，也會帶動 AI 伺服器營收持續季增，符合我們對於 AI 業務逐季成長的預期。

展望 2027 年，主要雲端網路服務供應商仍然會持續擴大 AI 投資，目前還處於快速擴張的階段。

當然，我們也會密切關注客戶 AI 資料中心的建置進度，依照目前掌握的訂單與客戶需求，我們仍然相當有信心 2027 年 AI 機櫃出貨可以維持高雙位數成長。除了擴大出貨規模，我們也將透過多元的 AI 解決方案，滿足不同類型的客戶需求。大型 CSP 仍然是我們最主要的客戶，但我們也預期明年會加入更多 Neocloud，有利我們進一步提升 AI 伺服器的市占率。

接下來跟各位說明，3+3+3 的最新進展：

首先是電動車，我們透過與三菱電機的策略聯盟，增強在電機、控制技術以及軟體實力。至於與三菱汽車合作的車款，已經開始交付新車。數位健康方面，我們持續跟北榮推進多模態醫學模型合作開發，推動 AI 在醫療場域的應用。今年機器人的重要進展，是自產機器人開始導入美國及台灣的 AI 伺服器產線。我們同時推出機器人智慧平台，加速模型訓練與部署。除了內部應用，我們的合資公司，也正在加速具身智能機器人的量產能力。

在三大核心技術的部分，我們將率先導入 800 伏直流供電技術在資料中心建置上。而我們的自主模型，也持續強化在地知識理解能力。兩座海外半導體封測廠持續興建，日本晶圓廠接近滿載，訂單能見度持續到明年；1200V SiC 及車用 MCU 也分別取得認證或量產。在新世代通訊上，我們從衛星技術，延伸至通訊模組、天線與終端產品。

在三大智慧平台方面，智慧製造的 Genesis 平台規劃 12 月試營運，AI Agent 也持續導入產線。智慧電動車方面，我們為客戶開發的 EEA 架構，預計明年初開始量產。智慧城市的 CityGPT，在台灣推進 13 個案例，也協助越南北寧省啟動未來五年的規劃。

接下來，跟大家介紹兩個星期前剛舉辦的第七屆鴻海科技日。
今年規模再創新高，參展的客戶與合作夥伴更多，開放日當天更是吸引超過一萬三千人次到場。董事長以分享鴻海的核心優勢開場，多位合作夥伴也親臨現場，分享 AI 與新世代電動移動的趨勢。

今年有九大展區、展品年增超過四成，其中，最大展區 AI Token Factory，完整呈現我們在 AI 從 L1 到 L12 的整合能力。我們也首次以精密加工展區展示二十項關鍵技術。

電動車方面，我們這次推出了兩款休旅車與一款輕型商用貨卡，累計已經有 12 個參考車款。今年也擴大和國際夥伴如 Google、Morgan Stanley 舉辦專題論壇。再來是最受歡迎的科技教育館，今年是首次舉辦、也吸引超過 6,600 位家長跟小朋友參與。我們也透過跨界合作，讓更多台灣的企業與民眾有機會參與科技日。

說完科技日，接下來說明幾個比較重要的近期事件。
首先，我們在台灣跟夥伴共同開發儲能解決方案。在 OCP 上也展示新一代 AI 機櫃整合能力。FIT Tech Day 則聚焦在 AI 時代的光通訊，以及技術發展與規模化應用。

在高雄，我們也宣布建置新一代 AI 關鍵產品的生產基地。在南台灣，我們也展現太空科技應用的成果。我們讓 AI 走進長照第一線，並啟動三大場域實證。此外，鴻海也打造「公文大腦」智慧服務，這是智慧城市中有利於政府作業的一環。

近期獲獎方面，我們的科技創新成果，分別獲得德國紅點設計大獎、未來科技獎，以及入選 FOCS，為全台灣唯一。此外，董事長獲得 CEO 形象獎以及「網路口碑之星」。園區長則連續兩年入選亞洲最具影響力女性。

永續方面，鴻海獲永續公民獎及人才永續獎；跟環境有關的「里山學堂」也獲獎。此外，鴻海在 HR Asia 亞洲最佳企業雇主獎中，連續獲得四大類獎項肯定。我們也以科技與開放數據，來推動海洋治理，並將 AI 課程帶進高中。此外，也透過獎學金，提供下一代更多學習科技的資源。

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：營運展望：公司對於 2027 年展望的初步看法，四大產品方向以及主要成長來源？記憶體短缺以及價格上漲對四大產品展望影響？

劉揚偉 Young Liu *鴻海精密工業股份有限公司—董事長*

展望 2027 年，我們對集團營運維持審慎樂觀看法。IMF 預測 2027 年全球經濟成長率為 3.4%，高於今年的 3.1%。但我們也認為明年全球產業將持續呈現 K 型發展。AI 相關產業受惠於全球算力需求及基礎設施投資，成長動能仍然強勁，但其他 ICT 產品可能受到記憶體供應吃緊、零組件成本上升的影響，表現會比較分岐。

就四大產品來看，雲端網路產品仍是 2027 年最主要的成長動能。全球主要 CSP 明年都將持續擴大 AI 相關資本支出，將進一步帶動 AI 伺服器及高速網通設備的需求，為我們帶來更多成長機會。今年雲端網路產品的佔比已經超過五成，預期未來三到五年，佔比會提高到六成以上。

消費智能產品方面，因為主要客戶的產品以高階為主，所以受到記憶體供應短缺的影響相對有限。加上客戶持續有新產品開發及規格升級的需求，所以我們預期，2027 年消費智能產品的整體表現相對穩定。

我們對 PC 市場看法相對審慎，除了記憶體供應緊張，零組件價格上漲，都可能影響終端產品售價與消費者換機意願。

另外，電動車的部分，客戶的海外專案明年陸續進入量產及交付階段，加上更多新車型開始商業化，預期電動車相關營收將持續成長。

郵箱：ir@foxconn.com | 官網：https://www.honhai.com/zh-tw/

總結來說，我們非常有信心集團 2027 年營運表現將維持雙位數成長，AI 是最重要的成長引擎，ICT 則會有穩健表現，同時我們會持續透過提高零組件供應比例，提升獲利能力。

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*

第二題：OPM 目標/現金流管理：在利率上升、零組件漲價、新一代 AI 伺服器價格也大幅上升的情況下，如何看待公司長期 OPM 的趨勢以及在現金流管理上有什麼應對措施? 2026 年自由現金流是否能維持正數？

黃德才 David Huang *鴻海精密工業股份有限公司—財務長*

今年前三季，集團營業利益率達到 3.73%，較去年同期的 3.16%提升 0.57 個百分點，顯示獲利能力持續改善。今年全年營業利益率，我們預期也將優於去年的 3.2%。從中長期來看，AI 伺服器效能及單價的提高，零組件成本和產品複雜度也隨之增加。

我們會透過產品組合優化、規模經濟、自動化及關鍵零組件垂直整合等方式，持續提升營運效率與獲利品質。

我們的中長期營業利益率維持 3%以上的目標不變，並將持續朝獲利品質及營運效率提升的方向改善。

在交易模式方面，我們會持續與客戶協商，包括 Consignment 在內的合作模式，兼顧客戶需求與合作效益，降低營運資金占用，提升資本使用效率。

在資金管理方面，我們的核心原則是讓營運資金管理與業務成長相匹配，並依循董事長剛剛說的「以短支短、以長支長」的原則，運用營運現金流及具競爭力的融資工具，支應不同期間的資金需求。

同時，我們持續強化應收帳款、存貨及應付帳款管理，提升現金轉換效率，並透過現金流預測及資本支出控管，兼顧業務擴張與財務穩健。

隨著 AI 業務快速成長，營收及獲利增加，高階零組件備料、存貨及應收帳款也同步擴大，加上擴產所需的資本支出，資金投入也會增加。

不過，目前的現金流出，是掌握 AI 基礎建設商機的必要投入。這些背後，都有 Tier-1 客戶明確的訂單及長期需求支持。

所以，我們不只關注營收及獲利成長，也非常重視成長所帶來的現金轉換效率。

資本支出將配合客戶需求、訂單能見度及專案進度審慎安排，確保投入的資本能夠有效轉化為未來的營運效益。

至於 2026 年全年自由現金流能否維持正數，仍須視第四季出貨及收款進度而定，以及資本支出的實際執行情況。

我們會持續提升營運現金流，嚴謹控管資本支出與營運資金需求，讓 AI 業務成長除了帶動營收及獲利，也逐步轉化為實質現金流與股東價值。

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*

我們現在開放給現場以及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 的 Laura 提問。

Laura Chen *花旗證券—分析師*

第一題：謝謝董事長為我們說明明年的 Outlook，特別是 AI Growth 的前景，尤其是在現在政經情勢不確定因素比較高的狀況下。董事長也提到，現在新一代的 AI Rack 準備要 Ramp，想了解在 Ramp up 的過程當中，我們有沒有看到一些 Transition 的情況？我們怎麼去 Manage？同時，因為我們在美國也有很大的生產基地，可以在第一線近距離觀察這些客戶 Pull in AI Data Center Infrastructure Build-up 的情況，以目前來看是否都 On Track？這是我第一個問題，謝謝。

第二題：我們從科技日看到，剛才董事長也有提到，我們在光學部分的進展。我知道鴻海在業界也是領先開發出 CPO Switch 並已經出貨，想了解這個部分明年我們怎麼看它的成長性？

對於我們在垂直整合上會帶來什麼樣的幫助？因為往明後年之後看，這是一個很大的新技術發展。謝謝。

劉揚偉 Young Liu *鴻海精密工業股份有限公司—董事長*

Laura，謝謝你。有關近身觀察我們客戶拉貨的情況，我們覺得拉貨的情況其實是非常強勁的。如果你們看到 CoreWeave 最新的財務報告，可以看到 Gross Profit Margin 非常不錯。所以我們所碰到的客戶們，因為 Business 上的需求，拉貨的動能仍然非常強勁。

至於機櫃製造上有沒有過去傳統的那些問題，第一個是自動化，第二個是透過集團的垂直整合能力，讓機櫃還有伺服器自動化的程度越來越高。所以傳統上或是過去 Server 所碰到的那些問題，現在已經降低非常非常多了，看起來只會越來越好。

未來看起來，要看 Data Center Site 是不是 Ready 去 Deploy 這些機櫃，這可能是我們需要好好觀察的，尤其是期中選舉之後，這會變成什麼樣子，說實在我也不知道，我們要持續觀察。以上是你的第一個問題。

我想在 CPO 的部分，因為 LLM 對 Memory Bandwidth 的要求越來越高，Model 越來越大，所以從電轉變成光的這個趨勢大概不會改變，原因是需求就在那裡。接下來就是去解決相關的工程問題，這些工程問題從光纖到光纖的連接器，到光纖跟電的轉換器等等，這些就是鴻海的強項。

這個強項剛剛也提到過，就是我們可以做到 Micron Level，也就是微米級的精密加工能力。過去這個精密加工能力，對於手機這些產品的要求可能是有限的；但是對於光，光要能夠對準，精密加工能力的要求相對很高，尤其是有那麼多光纖要在那麼小的範圍內全部對準，這是一門技術。而這門技術恰恰好可以充分展現出鴻海集團在超精密加工上的能力。

所以在這方面，一方面電轉成光的這個趨勢，我覺得是不會改變的；至於電轉成光所需要的超精密加工，以及垂直整合的能力，鴻海集團也都具備了。在這次的科技日上，我們也展現了從 Cable 一路做到 CPO Switch 的完整能力，集團全部都有能力提供。所以對鴻海集團來看，我們非常看好這方面的成長機會。以上。

巫俊毅 James Wu *鴻海精密工業股份有限公司—發言人*

接下來先開放給我們的股東，請大股東 BlackRock 的 Jack 先提問。因為時間的關係，之後先請工商時報的記者提問，再接著請 Randy 提問，讓大家可以先準備一下。

Jack Kuo *BlackRock—投資人*

第一題：剛剛有提到 AI 機櫃業務，想請問我們今年在 ASIC AI 機櫃業務的進展？在 ASIC AI 伺服器中，公司看到哪些零組件的業務機會？以及明年 GPU 與 ASIC AI 伺服器的營收貢獻佔比？
第二題：剛剛提到除了 AI 投資，我們也有投資電動車相關領域。想請問我們投資三菱電機移動預期的投資報酬跟效益為何？在目前 AI 需求持續強勁的情況下，我們在電動車領域的投資是否會產生資金排擠的現象？

劉揚偉 Young Liu *鴻海精密工業股份有限公司—董事長*

我們看到大型 CSP 或是模型開發商，都持續在加大自研晶片，也就是 ASIC 方面的投入，這在新聞上大家也看到很多。據說現在開發一個 ASIC 大概只需要 9 個月，9 個月就可以從 Spec 變成一個 ASIC。再加上 AI 的應用從模型訓練逐漸擴展到推論，所以 ASIC 的需求成長是非常非常快的。

我們目前跟主要的 CSP 客戶在 ASIC 專案上，都有不同程度的合作，我們也非常看重這些專案可能帶來的長期成長和附加價值。ASIC 因為是 ASIC，所以有很多很多種，通常會有比較多客製化的需求，從系統架構、主板設計、電源，到液冷散熱，或是高速連接到整個機櫃的結合，裡面都有非常多客製化的需求。這正好是鴻海可以發揮垂直整合優勢的地方，也是很多 CSP 的 ASIC 廠商來找我們合作非常非常重要的原因。我們也希望隨著 ASIC 業務的成長，不只是組裝業務增加，零件業務也會持續增加。

至於 GPU 跟 ASIC 的成長，我們第三季 ASIC AI 伺服器的出貨量年增 1.5 倍，高於 GPU AI 伺服器大約 70%的成長。我們認為 2027 年兩者都會持續成長，GPU 在大型模型訓練以及通用運算方面，仍然會是市場的主流；但 ASIC 會隨著推論需求，尤其是 AI Agent 應用的增加，成長速度有機會更快。從整體市場的出貨趨勢來看，調研機構預估 ASIC AI 伺服器的出貨佔比，將由 2026 年的 27.8%提升到 2030 年的 40%，可以看到成長是非常非常快的。

至於我們的產品組合，因為不少 ASIC 專案採用 Consignment 的交易模式，ASIC 是客戶的，所以用 Consignment，ASIC 的成本並沒有算在我們這邊，因此你看到的營收佔比，可能會相對低於出貨量的佔比。但我們覺得這樣的交易模式對我們非常好，因為有助於降低營運資金的佔用，進而提升資金的使用效率。大概是這樣的差別。

在電動車上面，我們會持續投入，但持續投入的佔比跟 AI 相比，當然會相對比較小。我們也一直在觀察整個 EV 產業發展的情況，希望選擇適當的時機，在我們 Ready 好的時候，大規模地進入 EV 市場。

至於跟三菱的合作，那是一個長期投資的思維。我們希望透過這種策略性的長期投資，為集團未來的發展與成長佈局。雖然現在我們的成長已經相當不錯，但從未來的角度，我們希望還要找到第二個、第三個成長動能。EV 很顯然是其中的選擇之一，當然大家也知道，機器人也會是其中之一。

巫俊毅 James Wu *鴻海精密工業股份有限公司—發言人*

下一題我們請工商時報的冠州提問。

侯冠州 *工商時報—記者*

第一題：剛才董事長也提到，期中選舉之後整個國際局勢變得有點捉摸不定，現在市場對 CSP 客戶的資金、現金流也有一些疑慮。就董事長您個人而言，集團有沒有看到客戶對 AI 投入有放緩的跡象？剛才您也提到能見度，能不能請董事長再說明一下能見度？
第二題：美系客戶的摺疊機現在已經出貨，前陣子良率方面引起一些討論，能不能請董事長談一下目前摺疊機的良率情況，是屬於回穩，還是能更進一步提升？以及今年美系客戶手機的拉貨情況跟去年相比如何？

劉揚偉 Young Liu *鴻海精密工業股份有限公司—董事長*

針對摺疊機的問題，因為涉及特定客戶跟特定產品，我們原則上不予評論。至於它的狀況，請你們去參加客戶的法說會。

針對第一個問題，我們所看到 AI 的需求是持續不斷的增加，這個需求是來自於使用者。我們把使用者大概分成四類：第一類是 Model Maker，第二類是 CSP，第三類是政府，第四類是企業。我們看到現在大部分算力的大使用者，主要是以 Model Maker 和 CSP 為主；政府和企業都在思考、研究如何來使用 AI，包括我們公司也一樣，把 AI 用在內部，AI 的戰略也成為我們最高的戰略。

所以我們看到，來自終端客戶的需求是非常強烈的，這些需求帶動了 CSP 以及 Neocloud 這些提供算力廠商的需求，我們並沒有看到有減緩的趨勢。

至於現在的期中選舉，以及產業的一些變化，我覺得短期內影響有限，但是對於長期的影響，我們要持續觀察。短期來說，那些已經下了訂單、已經決定要建設算力的 Data Center 客戶，他們可能會加速把算力提供出來，所以在短期內我們預期不會有太大的影響。但長期可能會因為政策，還有最近市場所產生的一些變數，需要我們好好觀察它對長期的影響有多大。

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，接下來請 Randy 提問。

Randy Abrams *UBS 證券—分析師*

第一題： My first question is about your high double-digit shipment guidance, both for Q4 and also for 2027. For Q4, I'm curious: you have the high double-digit, but for cloud and networking you put significant growth rather than strong growth. So if you could talk about the factors, whether more mix of ASIC, more consignment, or, as the question asked earlier, a transition on the high-ASP GPU racks. That's on the fourth quarter. And then for 2027, you also have high double-digit AI shipment growth. For that, we know VR ASP should be up high double-digit, almost doubling. So what does that imply for the revenue outlook for the AI server business?

第二題： The second question I wanted to ask is on margins. I think originally you were thinking of a bit of seasonality for margin from a high first-half base, but your margin expanded further in the third quarter. First, just looking at the fourth quarter, how do you see the swing factors to sustain the good margin performance? And then as we look to 2027 and move to these higher-ASP racks, you mentioned a long-term 3% target, but do you think there are enough vertical integration opportunities that,

more near term into next year, you can sustain these higher levels in the upper 3.5% to 4% range?

巫俊毅 James Wu *鴻海精密工業股份有限公司—發言人*

Yeah, I think the first reason is more consignment business. And the consignment model does not apply to ASIC only; it probably also applies to some of the GPU solutions. So I think the biggest influence will come from consignment. Even considering that, we still expect high double-digit growth in terms of rack-level units. Again, we don't see any kind of transition pain for our new product manufacturing. So that will be the answer to your question.

劉揚偉 Young Liu *鴻海精密工業股份有限公司—董事長*

Yeah, in terms of margin, not only will we work on the product mix, but we are also working very aggressively on vertical integration. Just to give you a number, a rough idea of how much improvement we have made this year versus last year in terms of vertical integration on the components side: last year we did about 1.3 trillion; this year we are doing more than 1.6 trillion, with margins higher than 15%. So the more components we do, the higher the average margin will go.

That is why we are putting a lot of effort into it, especially, as I mentioned, for the ASIC compute tray or ASIC rack, where a lot of customization is needed, especially with customized components. So we are seeing that with all these efforts, it's very much achievable, and that's good for us. Our OPM will definitely above 3% .

But next year we're expecting high double-digit growth in terms of revenue, as we mentioned, so how we are going to keep up with this high revenue growth is a challenge for us. So we work very hard. Okay, thank you.

黃德才 David Huang *鴻海精密工業股份有限公司—財務長*

In addition to what the Chairman mentioned, our components vertical integration contributes to our margin. Another key point: if we are talking about operating margin, you should be looking at our opex control, that kind of scale or economic benefit. Okay, that is my comment.

Hon Hai Precision

巫俊毅 James Wu *鴻海精密工業股份有限公司—發言人*

現在時間是 4 點 07 分，今天的會議就到這邊，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。

Hon Hai Precision

郵箱：ir@foxconn.com | 官網：https://www.honhai.com/zh-tw/