

法說會逐字稿

鴻海精密工業股份有限公司 2025 年第一季法人說明會
會議日期及時間：2025 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

2025 年第一季法人說明會

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

Sharon Shih Morgan Stanley-分析師

Angela Hsiang 凱基投顧-分析師

Carrie Liu Citi-分析師

方昱翔 三立財經-記者

謝佩穎 TVBS 新聞網-記者

Albert Hong J.P. Morgan-分析師

Arthur Liao 富邦投顧-分析師

Kaylin Tsai Macquarie-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。今天我們再次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 年第一季回顧、2025 年第二季暨全年的展望、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，還有媒體朋友們，大家好。我是黃德才。接下來，由我向大家報告鴻海 2025 年第一季營運狀況。

請大家看到第 5 頁 2025 年第一季損益表。第一季營收為新台幣 1.64 兆元，較前一年同期增加百分之 24，為歷年同期新高。

三率部分，毛利率百分之 6.11，年減百分之 0.20，主因產品組合之影響。營業利益率百分之 2.83，年增百分之 0.05，主要是費用率下降所致。因為營收成長百分之 24，而費用僅增加百分之 15。第一季淨利率百分之 2.56，年增百分之 0.9，主要因業外獲利大幅提升，其中，認列 Sharp 獲利 32 億元，去年同期則認列損失 105 億元。以及轉投資評價受 3 月底股市上漲，認列評價利益等因素所致。EPS 部份，第一季的 EPS 3.03 元，較前一年同期增加 1.44 元。

接下來，簡報第 6 頁，資產負債表。截至 2025 年 3 月底，帳上現金為 9,293 億元。淨現金 2,812 億元，較去年 3 月底減少 1,584 億元，主要是借款增加以因應營運資金需求，以及資本支出也較去年同期增加 107 億元所致。現金周轉天數 51 天，與去年持平。負債比例則為百分之 60，較去年同期增加，主要因為營收成長，為了因應營運資金的週轉需求，故增加借款所致。

最後，簡報第 7 頁，現金流量表。2025 年截至 3 月底，營業活動現金流出為 511 億元。較去年同期流入 182 億元相比，主要為存貨增加所致。存貨變動主因為客戶對新品拉貨動能提升，故配合客戶備料所致，但我們仍會秉持存貨穩健管理的原則進行管控。自由現金流為淨流出 949 億元，與去年同期相比，現金流出增加 800 億元，主要係因營業活動現金流出增加，及資本支出增加所致。

以上為 2025 年第一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，總結第一季的表現，營收創下歷年同期新高，季節性表現優於過去五年平均水準，相較於去年同期，則達到強勁成長，表現與上次法說會的預期大致相當。

從產品組合的角度來看，在 AI 伺服器的強勁成長帶動下，雲端網路產品的佔比顯著提升，相較去年第一季增加了 6%，達到了 34% 的水準。同樣期間，消費智能產品的營收相較於去年也有一些成長，但是佔比降低到 40%，顯示我們的產品組合持續朝向更均衡的方向發展。

如同我在上次法說會提到的，今年全年雲端網路產品的占比將會接近消費智能產品。以四大產品來看，電腦終端的表現比預期還要好，但是消費智能和雲端網路都稍微的落後預期。不過整體上都還是維持平穩的表現。從整體獲利性來看，我們在毛利、營業利益及稅後淨利，都創下了歷史同期新高的表現。

接下來，我來說明今年第二季的展望。

過去一個多月來，美國關稅政策變化快速，對於全球供應鏈產生不小的影響。最近又加上匯率變動的因素，所以我們對於接下來的展望，會先抱持比較審慎的看法。整體來看，預期第二季相較於第一季，以及去年同期都將有顯著成長。

從四個產品來看，在消費智能產品方面，主要的產品進入新舊產品交換期，再加上第一季有新產品推出，以及近期匯率的因素，我們預期季對季會有略為衰退的情況，相較於去年同期則大致持平。在雲端網路產品，隨著 AI 伺服器機櫃量產情況越來越成熟，以及通用伺服器的強勁需求持續，預計這個產品可以達到強勁成長。電腦終端產品在第二季、第一季、以及去年同期，都有新產品上市，預期這一季的表現將大致持平。在元件及其他，主要業務相關的零組件出貨增加，所以這個產品類別在季對季、年對年也都會顯著成長。

在全年展望的部分，我們看到的變數，比上次法說會時又更多了。除了剛提到的關稅、地緣政治、以及全球貨幣政策的變動，可能影響全球景氣表現之外，即使目前的銷量預估並沒有太大的變化，但是因為匯率的關係，可能會影響到轉換成台幣後的營收金額的表現。因此相較於三月份來看，我們對今年展望會比較審慎一些，所以我們略為調整今年的展望到顯著成長。

至於四個主要產品的展望，方向大致維持不變，雲端網路產品仍是主要的成長動能，尤其 AI 伺服器的產品能見度非常好。

下一個部分，我將說明，近期的重要事業發展。

最近全球的政經局勢和關稅政策變化很快，讓整個供應鏈面臨很大的挑戰。但其實，我們早在四、五年前就已經看到「區域製造」會是一個趨勢，而且當時就開始著手，把製造能力往各個區域擴張。我們用靈活的供應鏈管理，加上在地生產的策略，現在已經在全球建立了 233 個穩固的據點。而我們在全球的這些生產據點，橫跨了 24 個國家，除了亞洲是主要的基地之外，我們在美洲擁有超過 50 個據點，歐洲和印度也分別佈局超過 10 個據點。我們在各地更累積了多年的在地營運經驗，和充沛的人力資源。這樣的布局，讓我們能夠快速回應客戶的需求。

今年，我們的雲端網路產品還是最主要的成長動能。回顧第一季，AI 伺服器業務的表現相當亮眼，跟去年同期相比營收成長超過 50%。這表示，市場對算力的需求還是非常強勁，不管是 AI 伺服器還是通用型的伺服器，出貨量都明顯提升。從客戶的角度來看，今年北美各大 CSP 廠，都宣布要持續擴大他們在 AI 基礎設施的投資。在訓練與推理型 AI 的大幅成長帶動下，對通用型伺服器的採購量也同步提升，這也是我們整體伺服器出貨量可以大幅成長的原因。

隨著我們自動化程度不斷提高，生產的良率也越來越好，所以如同上次法說會我跟大家提到的，AI 伺服器的表現應該會一季比一季更好。以目前的情況來看，我們預估第二季 AI 伺服器的營收，不管是跟上一季比，還是跟去年同期比，預期都會有將近倍數的成長。隨著 AI 伺服器進入大量交貨期，預計它將為我們的營收帶來更顯著的貢獻，AI 伺服器的營收占比，也有希望超過整體伺服器營收的五成目標。

接下來，我想跟大家分享一下我們在智慧製造以及數位健康方面的發展。三月份在 GTC 的大會上，我們展示了以 AI Factory 為核心的智慧製造應用成果，並且第一次公開了，可以安全協助運送醫院檢體的醫護機器人 Nurabot，以及結合了自動搬運功能的半導體複合型機器人。另外，在伺服器產線、機器人組裝，以及電動巴士工廠的總裝模擬等專案中，我們也導入了數

位學生技術，這幫助我們提升了生產效率和設施規劃能力。在 GenAI 方面，我們也積極導入 Agentic AI 的智慧管理技術，希望能提升工廠的營運效率，以及數據整合的能力。

在 EV 的部分，相信大家上週都收到了我們跟三菱汽車正式展開合作的好消息。在未來，我們預計將協助他們在大洋洲銷售我們設計開發的車型，這也呼應了我之前提到的 EV 三大指標之一：取得傳統車廠的訂單。我們正一步一步地實現我們 EV 事業的目標。上個月，我們在東京首度舉辦了電動車布局三大策略的發表會，吸引了數百位來自日本汽車產業的人士參與，他們對我們委託製造服務 (CMS) 和委託設計製造服務 (CDMS) 的模式，以及垂直整合、全球布局的策略都很感興趣。我們希望這次和三菱的合作，能夠引領我們未來跟更多國際車廠，包括日本傳統車廠的合作機會。另外，大家期待已久的 MODEL B 跨界休旅車，也預計在今年下半年正式開始量產。而電池方面，和發廠已經具備量產能力，並且已經提供產品給客戶測試。後續我們會配合國內電動巴士和商用車客戶的計畫進度，協助他們完成電動車國產化的年度目標。

在半導體的發展方面，車用產品正按照進度在第二季開始量產。同時，我們在次世代 SiC MOSFET 這個領域，擁有優於業界的技術規格，能夠顯著提高功率轉換效率，減少能源浪費。這個部分，我們預計在今年下半年就可以進入量產。至於 3DIC 的設計服務，我們也已正式跨入了這個門檻很高的領域，成為台灣少數能夠提供這項服務的廠商之一。我們也預計在今年會跨入 AI ASIC 晶片的設計服務，並且逐步擴大在歐洲、美洲以及東南亞的業務布局。前些時候，大家應該有看到，我們取得了日本福山 8 吋晶圓廠的 100% 股權。接下來，我們預期可以透過福山廠來提升我們在半導體領域的布局，增加垂直整合，和供應鏈自主的能力，同時也達到分散生產基地的效果。

在低軌衛星領域，我們正積極參與國家太空中心所主導的各項專案計畫。也在整合國內外頂尖技術與資源，逐步完善設計、製造以及測試，並加速我們在 6G 上的布局。集團旗下負責半導體設備的京鼎，前陣子也宣布收購富蘭登科技，未來將有助於我們在航太產業的發展。這也讓我們跨足了無人機的產業，未來會結合現有的技術創造出更多的應用。

接下來，我請 James 跟大家分享，集團近期的重大事件。

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，接下來我針對幾個比較重要的近期事件，來跟大家分享。

在公司治理方面，我們的中央園區長楊秋瑾已經接任輪值 CEO，這也象徵著我們的集團接班人制度，邁向更永續以及更多元化的做法。再來就是剛剛董事長有提到的，由策略長關潤在日本盛大舉行的集團電動車策略說明會。另外，我們的產品長蕭才祐獲選為美國全國製造商協會的董事會成員，這也凸顯出鴻海在全球製造業的地位，即使是在美國，也是越來越受到重視。

在智慧城市的推動方面，我們與臺北市政府攜手合作，共同推動「AI 驅動未來臺北」的智慧城市方案。另外，我們的「智慧電動巴士場站數位孿生解決方案」也獲得了 2025 年智慧城市創新應用獎，這部分也顯示出鴻海在智慧交通的 AI 應用能力。

而在研究與創新方面，近期我們正式加入了全球專利聯盟 LOT Network，這將可以進一步強化集團在智慧財產的保護機制。此外，我們連續八年榮登「全球百大創新機構」，展現了我們在創新研發的長期投入成果。在前瞻技術合作方面，鴻海研究院與台灣大學，攜手日本 NICT，成功突破了星間光通訊的關鍵技術。同時，研究院也在第四代半導體應用上，透過跨國合作，成功掌握下一世代電晶體的關鍵技術。

在 ESG 的實踐方面，也有多項具體成果要跟大家分享。首先，我們首度被納入標普全球永續年鑑，並獲得「產業最佳進步獎」，代表我們在 ESG 領域有很大的進步。另外，我們也擴大第三方 RBA VAP 的稽核範圍，耗時半年，完成了橫跨全球九個主要園區的稽核，全面提升確信度，也落實 ESG 供應鏈管理。上個月，我們也舉辦了第二屆的「鴻海富士康永續獎」，透過這個獎項，鼓勵來自全球各廠區的員工以及供應商，發揮創意，以實際行動推動 ESG。

在近期的參展活動方面，今年的 NVIDIA GTC 大會上，我們發表了最新一代的 GB300 AI 伺服器，並同步分享了三大智慧平台的最新應用，展現我們在 AI 基礎建設的研發能量與整合能力。此外，我們也參加了台北國際車電展，並且展示了在電動車、車用零組件、以及國產化電池的最新進展。

最後，在下一週的 COMPUTEX，我們也有參與展出，歡迎各位蒞臨參觀，一同欣賞最新一代的 AI 伺服器機櫃，以及機器人在三大智慧平台的應用。

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：關稅：全球關稅政策多變，請問董事長如何評估對於公司的影響？包含像產能調配、全球佈局等等。公司有哪些因應的策略？對於我們帶來哪些機會與挑戰？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

因為近期關稅政策的變化，現在對企業來講，最大的課題就是全球化佈局的程度、以及供應鏈的韌性。所幸在很多年前，我們就已經展開了更為區域化的布局，可以彈性的因應客戶需求做調整，影響相對較輕。現在為了搭配整體供應鏈，因應地緣政治風險，以及供應鏈的多元化策略下，我們在全球持續進行產能佈建，也正在加快佈局的腳步，以強化「區域製造、區域交付」的能力。過去一年全球廠區與辦公室的數量增加超過百分之十，來到了 233 個，這就是我們布局更加完整的一個證明。

目前我們在墨西哥、印度、越南、歐洲等地的產線逐步到位，有效提升公司靈活性與抗風險能力。在台灣、美國、中國大陸、印度的新事業發展，也有很多的計畫正在進行。雖然關稅造成部分地區的原材料，或物流成本短期上升，但我們透過垂直整合以及與客戶協商，並以維持產品獲利性的穩定為目標。我們也持續透過生產自動化及規模效益，來維持整體競爭力。關稅政策會帶來一定的挑戰，但也會讓我們加速優化全球供應鏈佈局，更會刺激集團加速轉型，對於未來新市場拓展，以及服務多元客戶的角度來看，反而形成一個長期的機會。

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：匯率：近期新台幣兌美元快速升值，請問公司如何評估對於毛利率以及帳上匯兌損益的影響、公司目前營收與成本的美元部位佔比，以及美元金融資產與負債錯配的情況。公司有哪些相對應的策略調整以降低台幣升值的影響？

黃德才 David Huang 鴻海精密工業股份有限公司—財務長

我們是以美元作為主要交易貨幣，所以營收和成本高比例為美元，大部分可以形成自然避險。但是財報的功能性貨幣是台幣，所以台幣兌美元的匯率波動，一定會影響到我們帳上台幣營收的表現。至於在獲利方面，主要可能影響到業內的存貨成本，以及業外損益的部分。舉例來說，台幣兌美元，年平均匯率升值一元時，會影響到鴻海的營收約百分之三，毛利率也會減少約百分之 0.1。以目前來看，我們會持續透過存貨管理的機制，讓美元貶值對於毛利率的影響降到最低。

業外的部分，確實會受到匯率波動的影響，但是我們已進行必要的避險，將風險降至可控的範圍。此外，我們公司有一套因應匯率波動的政策指引，例如跟客戶的合約中有訂定匯率的調整條款，以及增加報價的頻率，並以合適的金融避險工具，對沖營業投資以及融資活動匯率風險等多種舉措，來降低匯率波動的相關風險。

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：AI 伺服器：請公司說明 AI 伺服器在第一季整體表現和原先預期的差異？對於第二季的看法？以及今年整體 AI 伺服器營收展望是否改變？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

我們第一季受惠於算力需求持續成長，以及新平台推動，AI 伺服器與通用型伺服器出貨表現皆顯著提升，營收年增都超過 50%、但沒有達到一倍。主要是因為 GB 系列第一季底進入大量生產的階段，所以大部分產品都是在第二季交貨。以市場來看，主要北美 CSP 客戶除了持續擴大 AI 伺服器部署外，也同步增加通用型伺服器採購，支撐整體出貨成長。

展望第二季，我們預期整體伺服器業務將持續成長，營收季增及年增都可望達到高雙位數增長。在 AI 伺服器方面，GB 系列量產能力持續改善；另外，我們已經跟幾家 CSP 客戶共同開發 ASIC 架構 AI 伺服器，並也陸續出貨；再加上 HGX 需求進一步擴張，所以 AI 伺服器的出貨量已經在加速當中，預計會有將近倍數的成長。

在大語言模型持續更迭優化的帶動下，市場對 AI 基礎設施，以及本地部署解決方案的需求明顯提升。基於目前訂單能見度，以及主要客戶對 AI 的需求預測，2025 年我們對 AI 伺服器營收成長非常有信心，將實現兆元以上的營收規模，佔整體伺服器比重會超過 50%。

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。Now we will move to Q-and-A session. English question is also welcome. (中文翻譯：我們現在進入問答環節，歡迎用英文提問)

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 Morgan Stanley 分析師 Sharon 提問。

Sharon Shih Morgan Stanley—分析師

劉董、財務長、James 你們好，我是 Sharon。我這裡有兩個問題想請教，第一個問題是關於我們在印度生產旗艦手機的更新。我們的大客戶在最近的電話會議裡面也提到，印度生產的智能手機，未來可以滿足美國市場的需求。是不是可以請董事長跟我們提點一下，鴻海在印度組裝手機的三年的產能規劃嗎？除了組裝之外，是不是有一些零組件也會一併在印度就近供應？另外關於獲利，組裝業務在印度的獲利是不是可以跟中國相當？因為我們的瞭解在印度生產的效率還是有一些進步空間，會不會對我們的智能手機的業務有一些獲利上的影響？這是第一個問題。

第二個問題，就是剛剛董事長也提過，其實我們一直都在做區域生產的佈局，包含各個不同的國家。可以請財務長跟我們更新一下，今年資本支出是不是跟我們當初的預期一致，比去年多 20%？這多出來的部分大概是怎麼樣的分配，尤其是對於主要的生產基地包含墨西哥、美國、印度，還有今天大家也很關注中東，我們是不是也會有一些新增的 AI 產能的規劃？如果我們看到 CAPEX 還是持續有比較大的支出，Working Capital 也是持續增加，我們除了舉債來因應之外，最近會有做投資的計畫嗎？這是我的兩個問題謝謝。

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

我們不會評論單一客戶或是單一客戶的產品，但我們就可以就印度的狀況來回答。整體來看，每一個地方的布局都需要長期的經營，尤其是技術能力。我們有很強的訓練體系以及規模龐大的

場域，可以很快的培養同仁的能力。我們員工規模在最高峰達到九十萬人，就可以顯示鴻海有完整的管理體系跟訓練能力。以印度來說，我們從 2006 年就進入這個市場，這段期間累積了管理當地員工、供應鏈和物流的能力，這些都是很重要的競爭優勢，也是我們近幾年可以快速擴充的原因。

鴻海的全球化佈局會緊貼著客戶的需求，包含未來產能的規劃，以及組裝及零組件的布局，都會配合客戶，只要客戶有需求，我們會全力滿足。我們看到越來越多供應商投資設廠，預期在供應鏈愈趨完整的情況下，印度製造的競爭力應該會逐漸顯現。

有關第二個問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

在上次的法說會我們提到，今年因為看到了更多的商機、以及更多的合作機會，所以預期資本支出會持續增加 20% 以上，這樣的看法沒有改變。其中我們預計會有六到七成用於擴充產能，包含印度、越南、美國、墨西哥等地區。但剛您提到的中東地區，今年內應該還沒有看到這個。在新事業方面，也將逐漸產生貢獻，所以我們在中國大陸會拓展新能源的相關業務，在台灣、美國、印度也會有新事業的投資。我們這幾年持續在全球多元的布局，讓我們能因應目前國際政經情勢的變化。透過我們區域製造的能力，可以快速且彈性的滿足客戶的需求。至於明年 Capex 的部分，因為目前外部環境的變數太多，所以我們需要持續觀察，等比較明朗的時候，才會有能見度。

另外，因為我們財務管理方面都是超前佈署，我們與客戶的業務合作非常緊密，所以我們也已經針對長短期資金的需求進行規劃，並會視外部環境及實際業務需求，搭配合適的籌資工具，靈活調整策略，以確保公司營運及財務結構的穩定性。事實上，去年第四季到現在，我們已經完成了普通公司債新台幣 298.5 億元，以及海外可轉換公司債美金 7 億元的發行，這些都是我們既有規劃的一部分。

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

有關中東的 AI 佈局問題，由我來回答。這一題可以從兩個面向來看，首先我們在沙烏地已經布局多年。大家都知道在 EV 方面，從先前跟 PIF 合資設立電動車 Joint Venture CEER、之後 FIT 也與當地知名企業合作開發 EV 充電裝置。

在 ICT 方面，我們也已經有合作案在當地進行。同時，我們在 AI 伺服器產業鏈中，已經與上游晶片業者、下游重要客戶建立穩固的合作關係，加上鴻海本身垂直整合與技術能力，以及全

球四成的佔有率。從上游到下游的參與者，都已經有密切的合作。我們相信在這些重大的專案上，鴻海都會參與其中。

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 請。

Angela Hsiang KGI—分析師

我這邊想請問一下。第一個問題比較針對需求面跟供給面問一下，剛剛有提到因為關稅的原因，客戶在提前拉貨上或多或少有一些動作？想請教董事長，哪些產品上有提前拉貨的現象？這些產品我們會擔心下半年動能低於上半年的狀況？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

以第一季四大產品的表現來看，其中兩個產品類別，電腦終端以及消費智能產品的營收，相較於去年同期都有強勁或是顯著成長的表現，這的確是過去五年除了疫情導致生產出貨時程調整之外，少見兩個產品類別可以同時成長的情況。我認為這個現象應該就是受到關稅提前拉貨的影響。

從四月營收表現來看，消費智能產品拉貨動能還在持續，但第二季應該還是會逐漸進入傳統淡季；另外電腦終端產品在第二季表現也會相對持平。由於關稅政策還不明朗，而且市場景氣仍然有非常高的不確定性，我們會密切關注終端需求的變化。目前因為環境變化很大也很快，所以對於下半年抱持較為審慎的看法。

今年營運環境相對挑戰很大，但我相信在集團全球佈局的優勢下，我們反而可以充分發揮供應鏈韌性的優勢，所以下半年我認為我們仍有許多機會可以爭取更多的訂單。

Angela Hsiang KGI—分析師

謝謝董事長。另外針對在供給面，聽起來消費性相關產品，可能有提前拉貨或變數較多狀況。至於 AI 這塊，您剛剛有提到第二季進入更大量產、後續更為 promising。想知道就我們供應鏈的理解，有些零組件、甚至上游的晶片端，事實上都有看到過去兩季量放比較大。

想問一下最終端組裝到給客戶的過程當中，有甚麼 **bottleneck** 需要解決的，還是說往後看就是非常順暢？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

我們的 business model，讓我們不能針對單一客戶的產品評論。目前 AI 伺服器機櫃的量產正在加速爬坡，良率也持續提高，所以整體表現會越來越好。四月份從整個雲端網路產品營收來看，月對月以及年對年都呈現強勁成長，可以看得出來 AI 伺服器機櫃的貢獻。隨著量產逐步成熟，未來幾季我們 AI 伺服器機櫃出貨量將會持續增長，一季優於一季。

由於這是系統級的 AI 伺服器機櫃，在生產過程中包含了大量軟硬整合的測試，所以我們的工程團隊正持續不斷的優化生產流程，並同步導入自動化技術，以提升生產效率。到目前為止，我們的工程技術能力，都能夠及時協助客戶來處理軟硬體端的問題和需求，也獲得客戶很大的肯定。

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 Citi 分析師 Carrie 來提問。

Carrie Liu Citi—分析師

董事長、財務長及 James 您好，第一個問題想請教 Gb200 的部分，剛剛有提到多數的生產瓶頸已經解決了。從董事長這邊看到客戶訂單狀況，是否有因為第一季量產比較低，而影響到全年訂單的預估？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

就回答這題，我們看到訂單是滿手的，就在生產上能不能在測試上趕上客戶的需求。從客戶需求面來看，現在不是瓶頸。

大家可以想像一個機櫃上面有多少 GPU？多少連接線？每個計算單元都要測試，而且要測試很久。我想在 AI server 未來發展上都會是一個挑戰，我相信只要投入足夠資源，這些挑戰也會變得愈來愈能被克服。所以，需求是滿手的！

Carrie Liu Citi—分析師

想 Follow-up 關於生產瓶頸的問題，因為 GB200 對大家來說都是新產品，複雜度相當高。不過下個 generation GB300 在設計上是希望改善 GB200 生產的問題。這樣的情況下，supply chain 的預期生產要能更順暢，performance 要比 200 好。因此有一些聲音是，我們的終端客戶有把 GB200 轉換到 GB300 的需求，以致 GB200 的全年出貨的量會降低。不知道有沒有這樣的觀察？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

第二題，那個男人要來了，我們也一樣不評論單一產品，建議趁他來的時候問他這個問題。整體來說，GB200 積累的經驗，包括整機的設計、散熱系統、自動化生產、測試的技術，可以大大縮短未來、不光是 GB300，而且是 AI 伺服器機櫃的生產。

鴻海的 AI 伺服器客戶涵蓋全球 CSP，以及一線品牌客戶，我們在 GB200 累積的經驗，尤其是整機設計、散熱系統工程、自動化生產測試等方面的技術累積下，有效的縮短我們在 GB300 的學習曲線，讓我們可以隨時回應客戶在需求上的調整，也降低對我們在生產上的影響。而在 GB300 的時程上，我們持續依照客戶需求進行生產規劃。至於 Compute Board 的部分，我們是客戶長期且互相信任的主要合作夥伴，目前在訂單上沒有看到任何的變化。對於客戶新一代 Vera Rubin 伺服器的設計，這部分需由客戶對外說明。但如上次法說會提到，我們從新品開始就會全力協助客戶進行開發，不但是下一代，甚至下下一代的產品的開發，我們都會參與其中，所以請大家放心。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

接下來，我們請三立財經的方昱翔來提問。

方昱翔 三立財經—記者

年初才說鴻海第三隻腳，馬上就有好消息，拿下三菱電動車訂單。能不能請董事長跟我們進一步分享，集團跟日本車廠合作的規劃？有沒有更多在洽談的傳統車廠？尤其是在傳統車廠的部分。

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

就像我們已經和三菱汽車簽訂電動車供應 MOU，我們已經 work 將近一年多的時間，所以我們一直跟大家預告這個好消息。其他車廠當然有接觸，當然也有進展，不在最後確定的情況下，是不會公佈的，請大家拭目以待。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

好，那我們下一個問題請 TVBS 新聞網的佩穎提問，佩穎請。

謝佩穎 TVBS 新聞網—記者

Computex 即將在下週舉行，那董事長的 Keynote 場次目前因為已經額滿沒有辦法報名了，能夠請董事長先劇透一下您屆時要對外分享的內容？以及透露一下會不會有神秘嘉賓的現身呢？謝謝。

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

今年我們在 Computex 的 Keynote 會以 AI Factory 為主題，結合集團三大平台、機器人的應用，從製造服務轉型為平台解決方案公司的願景。至於會不會有那個神秘嘉賓出現，一定會有神秘嘉賓，但我先賣個關子，請大家拭目以待。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

下一個問題，我們請 J.P. Morgan 的 Albert 提問。

Albert Hung JPMorgan—分析師

劉董、財務長你們好，我記得 2019 年第一次跟劉董見面的時候，劉董提點過 Regional 製造中心的趨勢。這幾年也不只是鴻海，而是整個產業趨勢，那剛剛財務長有提到我們今年 CAPEX 會增加，上一場同業的法說也有提到 CAPEX 會增加，那我想知道在整個產業的 CAPEX 不斷增加的情況下，那投資人會擔心說這部分是不是會造成 ROIC 的下降，那還是說現在的整個政經環境不同，現在的這個所謂 Regional HUB 是由客戶去驅動，所以他們也更願意去付更多的錢在不同的生產地，那這個是我第一個問題。

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

我先回答第一個問題，我們的 Business Model 都是以 EMS 電子製造代工為主，我們對客戶大概都是反映製造成本加上一個 Markup，我們的客戶他要能夠去適應，那客戶願不願意承擔更多的 MVA？也跟大家說明下，我們大致上成本結構在原材料方面大概佔 9 成，工錢大概只佔了 5、6%，所以這 5、6% 的增加對整個成本的影響是有限的。我覺得這主要是第一個我們客戶要做最後決定，第二個我覺得這是一個趨勢，客戶也可能不得不適應這個趨勢，最近提到美國因素也加速客戶做這樣調整的改變。

Albert Hung JPMorgan—分析師

關於中東的部分，早上 NV 的新聞稿上，我稍微算了一下，中東客戶大概可以一年大概七八百臺，甚至一千臺的 NVL72 的 Rack。我知道說我們可能不能對單一客戶的產品做 comment，我想知道在這樣子的經濟規模下，一年超過一千臺，那這樣的情況下，客戶是有機會從原本跟這個像 Supermicro、Dell 買標準品，轉移到跟像鴻海廣達做 ODM 的 Rack 的這種標準，這種客製品的製造嗎？那鴻海在今年整個 AI Server 的產能比較受限的情況下，會積極的去爭取這部分的類似這種客戶規模的這種訂單嗎？那另外一個 Follow-up 是說，剛有提點說 GB 系統生產接下來會逐季增加，我也想知道這部分的逐季增加是主要是透過良率的提升呢，還是說我們也有辦法去增加產能，增加測試的設備，增加能力？以上謝謝。

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

我們在產能的布建，是相當龐大的，我們也預期，我們跟客戶合作的非常緊密，所以這些預期都是和客戶一起商量的結果，所以這些產能隨著客戶需求和我們不斷提升的製造效率，那出貨量就會越來越大，那這就是我們說季對季會不斷提升的原因。至於中東的部分，這個機會大家之前都有聽說，這麼龐大的需求，我覺得他會在品牌跟直接購買之間他會做平衡，這個平衡是接下來我們跟我們客戶共同討論和規劃的，以上。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

下一個問題，我們請富邦的 Arthur 提問。

Arthur Liao 富邦投顧—分析師

回到生產的問題，營收比重大部分都是來自於美國客人比較多，但是生產基地幾乎來自中國，我想詢問董事長，最大的客人，尤其是智慧型手機，美國的營收比重占這個產品線大概是 30%，那第二大應該是中國 19%，再來是歐洲這邊。有趣的是這個產品線銷售到東南亞、日本跟印度，大概加起來有 21%。如果要避開關稅的話，是不是公司要銷售美國的都要在印度生產？如果以印度這個市場來講，產能目前應該無法 Fulfill 這些美國市場的需求，不知道董事長或是客人有沒有規劃？因為 90 天豁免權在 90 天後又會發生，如董事長說的這很 Uncertain，不知道公司對全球布局跟客人有甚麼看法？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

這個還是針對單一客戶的問題，我沒有辦法針對單一客戶做回應，但我可以回應整體的狀況，我們的客人們，他們都在想辦法要降低關稅的影響，他們會有很多不同的做法，一個是生產的地區做適當的移轉，轉移到低關稅的地區，另一個作法是在產品內容上面，怎麼做一些新的安排，譬如說 local content 的可能的安排，他把某些東西在不同的國家做，透過這樣的安排，來降低整體的關稅。這些都在發生中，接下來你可以朝這麼方向去求證您关心的客人他到底採用甚麼的方法。

Arthur Liao 富邦投顧—分析師

剛有聽到說有 ASIC Server，公司在這上面是做 level 10？這個客人是不是北美這些大型的 CSP？另外，也是 AI 伺服器，有看到公司有投資在 Houston，這個東西是否也是做 AI Server 比較前端的組裝？我的想法是因為美國目前需要的是把這些製造拿回去美國，TSMC 在美國可能未來會生產比較高階的晶片。是不是會讓那些客人把所有的高階晶片往亞利桑那這邊生產，然後直接在美國做比較前端的打板，這可能會在兩三年內就發生。以上請教。

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

有關於在美國做甚麼，你的邏輯是正確的，在那邊的 IC，當然在那邊做成 Module、PCBA，組裝成 Server，變成機櫃、變成 L11。這個邏輯是對的，至於這個順序還有時間就看整個廠商、供應鏈 ready 的程度，所以那個方向大概是沒錯的。有關你說的 ASIC，確實指

的是 CSP 的客戶，你也知道 CSP 客戶他都有開發自己的 ASIC，所指的就是 CSP 客戶的 ASIC 會做到 L10。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

好，那現在 3 點 59 分，我們開放最後一個問題，我們請 Mcquarie 的 Kaylin 來提問，Kaylin 請。

Kaylin Tsai Macquarie—分析師

董事長，財務長，James 你們好，我想問一下關於我們下調 2025 年的營收展望，但是如果看產品別的話，我們的箭頭方向其實沒有什麼調整。那我想要問一下，請問我們這次的調整是因為匯率的關係，全面調整所有產品線的展望，還是說我們有看到哪些產品線可能 downside 會比較大？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

你的猜想是對的，是因為匯率。台幣對美金的匯率，我們也不知道他到底會低到甚麼程度，所以在這邊我們強調的是，我們比較審慎的來看匯率可能的變化，但也因為這樣，因為它可能的變化，所以我們對於台幣的營收的展望是下調的，那美金營收展望，我們沒有看到有其他的變化。

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，謝謝各位的參與，如果各位投資人和媒體有想要進一步詢問的地方，也歡迎和我們 IR、PR 團隊來聯繫。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