

法說會逐字稿

鴻海精密工業股份有限公司 2024 年第四季法人說明會
會議日期及時間：2025 年 3 月 14 日 台北時間下午 3 點

Precision

鴻海精密工業股份有限公司

2024 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

Grace Chen UBS-分析師

Sharon Shih Morgan Stanley-分析師

謝佩穎 TVBS 新聞網-記者

劉至柔 三立財經-記者

Gokul Hariharan JP Morgan-分析師

廖顯毅 富邦投顧-分析師

向子慧 凱基投顧-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 2024 年第四季暨全年的回顧、2025 年全年暨第一季的展望、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 2024 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，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 2024 年第四季營運狀況。

首先，請大家看到第 5 頁 2024 全年損益表。

全年營收新台幣 6.86 兆元、營業利益 2,006 億元、稅後淨利 1,527 億元，皆創下歷史新高。EPS 為新台幣 11.01 元，創 2008 年以來新高，且連續四年，每年獲利都超過一個股本。

三率部份，毛利率方面，全年為百分之 6.25，年減百分之 0.04，主要受到伺服器產品銷售增加，影響了毛利率的表現。另外，營業利益率百分之 2.92，較前一年增加百分之 0.22，主要原因為費用率下降所致。因為營收成長百分之 11，而費用僅增加百分之 3。全年淨利率百分之 2.23，較前一年度減少了百分之 0.08，主要是業外獲利減少。

接下來，我們請大家看到第 6 頁 2024 年第四季損益表。

第四季營收為新台幣 2.13 兆元，較前一年同期增加百分之 15，為歷年同期新高。

三率部分，毛利率百分之 6.15，年增百分之 0.03，主要受惠於營收成長及有利的產品組合，使得毛利率表現優於前一年。營業利益率百分之 3.03，年增百分之 0.38，主要是毛利率提升，同時費用率也下降所致。因為營收成長百分之 15，而費用僅增加百分之 3。

第四季淨利率百分之 2.17，年減百分之 0.7，主要是業外獲利減少，其中，今年沒有前一年同期活化資產的一次性利益，以及受到權益法投資認列損失，和匯率評價等因素的影響。

EPS 部份，第四季的 EPS 3.34 元，較前一年同期減少 0.49 元。

接下來，簡報第 7 頁，資產負債表。截至 2024 年 12 月底，帳上現金為 9,371 億元。淨現金 3,808 億元，較去年 12 月底減少 440 億元，主要為營收成長，帶動營運資金的需求，及資本支出增加所致。現金周轉天數 38 天，與去年持平。負債比例則為百分之 58，也與去年同期相當。

最後，簡報第 8 頁，現金流量表。

2024 全年，營業活動現金流入為 1,660 億元。較去年同期流入減少 2,795 億元，主要為存貨變動所致。

存貨變動主要原因為，2022 年為了有效管理供應鏈短缺的風險，那時候疫情的原因，所以策略性增加存貨水準，並於 2023 年逐步調整回正常存貨水準，產生現金流入有利項 2,017 億元。

2024 年因應營收成長，存貨相較 2023 年微幅增加，現金流出 760 億元。

自由現金流為淨流入 297 億元，較去年同期減少 3,041 億元，主要係因營業活動現金流入減少 2,795 億元，及資本支出增加 246 億元所致。

以上為 2024 年第四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，這是今年度第一次的法說會，我想這是一個很好的時機跟大家分享一下鴻海今年度的展望。

前面大家已經看到我們去年第四季的經營成果，我大致上做個總結。整體的營收表現在季對季、年對年都達到強勁成長，優於我們的預期。其中，電腦終端以及元件及其他產品表現的都比預期的好。但是在雲端網路產品方面，由於第三季提前拉貨使基期較高，加上第四季為新舊產品交替，所以第四季表現則有略為衰退的情形。

每年三月是我們第一次提供當年度展望的時間點，之後我們則會持續依照鴻海所處的關鍵產業地位，結合市場、客戶以及供應商等資訊做動態調整，盡可能對展望做出最合適的判斷。我們從去年三月的法說會就對 2024 年全年提出顯著成長的一個看法，雖然到 11 月法說會時，箭頭方向都沒有改變。但是在內部所看到的預估數字，則是由年初的低個位數成長增加到了高個位數成長。

最終，我們全年達成的情況又比 11 月預期地更好一些。集團營收達到 6.86 兆元，創下歷史新高。其中，雲端網路、電腦終端和元件及其他三個產品都達到了強勁的成長。在獲利性方面，我們不僅在營業利益及稅後淨利，創下了歷史新高外，EPS 11.01 元，也繳出 17 年以來新高的一個成績單。這些都是我們集團同仁 2024 年全年將士用命、努力打拼的成果。

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，2023 年的時候只佔了 22%，2024 年達到了三成的水準。我們預期今年，雲端網路產品的占比將會接近消費智能產品。很快的，這個產品將會是集團營收占比最大的類別。

接下來，我來跟大家說明一下 2025 年全年的展望。去年 11 月法說會的時候，我們提到 2025 年是可以樂觀期待的一年。雖然過去幾個月，美國關稅政策、地緣政治風險以及全球貨幣政策都有不小的變化，我們仍預期今年全年會有強勁成長的表現。

首先在消費智能產品，以目前的能見度來看，今年的需求相對平穩，所以我們預期今年的表現應該大致持平。在雲端網路產品，我們持續感受到客戶對於 AI 伺服器的強勁需求，產品的單價也大幅地提高，讓 AI 伺服器可以維持強勁的成長。除了 AI 以外，因為客戶對於資料處理、儲存等需求增加，一般伺服器預計也將有顯著成長。网通產品的部分，隨著需求復甦，預計將會回到成長軌道。以整個雲端網路產品來看，今年將有強勁成長的表現。在電腦終端產品，2024 年因為多個產品線更新，使得基期較高，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，我們持續擴大在 ICT 產品上零組件的供應，加上電動車業務的持續成長，預期這個產品類別今年將有強勁的成長。

接著我來說明一下第一季展望。整體來看，雖然第一季是傳統淡季，但我們預期第一季的季節性表現將會優於過去五年的平均水準，相較於去年同期將會是強勁成長。以四大產品來看，消費智能產品第一季因為有新產品的推出，相較於去年同期將會有顯著成長。在雲端網路產品，隨著高單價的 GB200 爬坡情況漸入佳境，預計將帶動這個產品較上季顯著成長，相較去年同期則達到強勁的成長。電腦終端產品在第一季同樣因為新產品的效益，相較於去年同期將會強勁成長。在元件及其他部份，因為關鍵零組件和車用產品的帶動下，第一季也將比去年同期強勁成長。

下一個部分我將說明今年鴻海的重要發展主軸。鴻海現在的定位是科技製造平台服務供應商，所以智慧製造、智慧 EV、智慧城市這三大智慧平台，就是我們發展各項技術以及業務的重要基礎。這些平台奠基於我們以往所建立的關鍵零組件、模組、系統、軟體等關鍵能力上。未來我們會導入更多的生成式 AI，讓這些關鍵能力變得更強大。

我們會結合全球一線的合作夥伴來共同開發，將生成式 AI 解決方案，或是自行開發的大語言模型，來導入我們三大智慧平台。除了增進整體營運效率，也提升競爭優勢。舉例來說，我們正在以 AI 生產 AI，在日本也已經建置全自動化的手機組裝線，這是我們在朝向 AI 化的一個非常好的案例。

接下來，我會就各項產品一一的來說明。

首先在 ICT 部分，這是我們產品組合中很重要的基礎，每年都為公司帶來穩定的現金流。今年消費電子產品與終端產品的需求，我們預計是大致平穩，但是在目前區域政治、關稅等變數較多的情況下，生產製造端將面臨更多的挑戰，需求端也可能會受到一定影響。要應對這些變化，我們會與客戶密切聯繫，並運用我們的全球佈局來做即時的調整。

長期來看，我們預期當邊緣 AI 發展的應用逐漸普及，將會有愈來愈多個人裝置升級的需求。

接下來，我要來說明一下，AI 伺服器市場的狀況。2024 年大型 CSP 以及一線的品牌廠對於 AI 伺服器的需求都明顯增加，帶動 AI 伺服器營收成長超過 150%。加上一般伺服器需求的回升，整體伺服器的營收年成長達到 78%。

如同上次法說會提到的，2025 年就是 AI 元年。全球 AI 算力基礎建設的需求將會持續增加，主要 CSP 廠商今年資本支出也都將維持強勁成長。以第一季來看，預期 AI 伺服器營收不論季對季、年對年，都有 100%以上的成長。隨著 GB200 以及下世代的產品進入量產，我們相信

AI 伺服器營收將會一季比一季好。全年來看，AI 伺服器營收將達到兆元規模，佔整體伺服器比重達 50%以上。我們一直是主要客戶重要的新產品共同開發夥伴，讓我們可以確保我們會參與到下一代與下下一代的產品開發。

AI 伺服器這個行業其實進入門檻很高，AI 晶片廠商看重的是 EMS 廠商的研發能力、垂直整合、高度自動化，以及全球佈局的能力。客戶關注的是因為 AI 伺服器的架構設計越來越複雜、造成生產成本愈來愈高，同時他們也非常重視全球佈局、垂直整合的能力。在這兩個方面鴻海都很有優勢，讓我們在供需兩端都扮演重要的角色。

AI 伺服器和 ICT 產品不同，產品本身的穩定度非常重要。因為 AI 伺服器訓練要花上很長的一段時間，在這段時間內，如果有 AI 伺服器故障，很可能相對的訓練必須要重新來過，對訓練的時間影響會很大。鴻海在這些產品的品質穩定度，一直都是處在業界領先的地位。所以四成市佔率是一個保守的目標，我們有信心能夠爭取到更高的市占率。下周我們在 GTC 將展出最新的 AI 解決方案，歡迎大家到現場參觀。

在 EV 事業上，我們持續豐富 MODEL C 產品線，同時也響應電動巴士國產化目標，成為電巴國家隊的一員。車載電子終端，包含 ADAS,IVI 等，我們也已經獲得全球客戶廣泛的採用，出貨量也已經超過百萬套。大家很關心我們與日本車廠合作案的進度，這部分預計在這一、兩個月內就會完成簽約。進入下半年，我們預計 MODEL C 的北美版以及 MODEL B 都將進入量產。電巴工廠也將在第三季完成認證後，會擴大我們在電動巴士上的出貨量。

電池的部分，我們的和發電池廠按進度在第一季進入量產。我們也配合國內的客戶國產化目標，來供應電巴的電池包。在軟體的佈局，我們會持續與中東車廠合作設計和開發電子電氣架構、研發智能座艙等相關產品。另外，我們將持續研發 EV 軟體生態平台，並搭配 AI Agent，打造軟體定義汽車的一個新的生態系。

接下來是智慧製造的部分。我們與 BCG 合作的創世紀平台，專案已在 Manufacturing AI 平台上有些成果，包括以 GenAI 為基礎的智能調參以及智能排產，都已經上線服務，平均都有 30%~50%的效能提升。另外，在智能機器人的應用上，我們持續開發複合式機器人及人形機器人在先進自動化技術上的應用，並同時將我們的生產工廠標準化、虛擬化，這將更有利於我們加快導入更多機器人用於生產場域的應用中。最後，我們利用 Omniverse，建置伺服器生產與電巴組裝的數位孿生工廠。我們也會在 GTC，為各位展示 GB200 產線虛實整合後的運作實況。

接下來是智慧城市的部分。有關近期的發展，我們已經和墨西哥的 Sonora 州簽訂 MOU，展開智慧城市與安全治理等多領域合作。在 CityGPT 的部分，我們也持續拓展策略合作夥伴，包括地方政府的智慧城市方案、以及交通公司在 MaaS 上的應用服務。未來我們也會持續推動海內外市場的合作機會，包含了墨西哥、日本等國家，並深入探索不同城市的市民、企業和政府的需求。另外，鴻海也將透過大帶小的方式，打造頂層的平台，帶領國內軟體廠商來開發應用服務相關的軟體產業。

接下來是半導體部分。半導體在 AI Server 上的布局陸續開花結果，電源/功率 IC 憑藉功率效能成本優勢，陸續已經導入 AI Server 新案，同步也開始提供客戶 5nm 先進製程設計服務。SiC/IGBT 模組已獲得商用車、電動巴士及光儲應用的試量產訂單。整體而言，半導體業務正穩步推進，符合我們的既定規劃。

在低軌通訊衛星的部分，我們看好這塊領域在未來 5-10 年的成長，正在持續的拓展客戶，也積極的參與各國主權通訊星系的發展，持續透過 BOL 策略以及全球供應鏈的優勢，來強化我們 6G 的布局。接下來，我們會把在 ICT/EV 領域所積累的優勢，帶進新太空供應鏈，我們的目標是在 2030 年成為 6G 主權低軌星系 CDMS 的主要領導廠商。

接下來，我請 James 跟大家分享我們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。

首先是在台灣太空國際年會，我們首次分享珍珠號的操作技術，也展示了由 FIH 跟夏普合作開發的「低軌衛星使用者終端」的最新進展。

接下來是 FIH 首度參加美國 CES 消費性電子展，並展出一系列車用電子解決方案。

除此之外，我們積極與合作夥伴共同推動創新的技術發展。

例如我們在智慧製造方面，我們跟 Nvidia 打造下世代 AI Factory，運用 Omniverse 平台，以數位孿生技術(Digital twin)重新定義製造業的未來。

AR 眼鏡方面，繼我們在 uLED 創下業界亮度新紀錄後，我們也攜手 Porotech，進一步將研發成果量產化。

另外，為了推動永續科技，我們與 Zettabyte 策略合作，來推動高能源效益的 AI 解決方案。

接下來展示一下鴻海研究院的成果。

就在這個禮拜，鴻海研究院推出第一版有推理能力的 AI 繁體中文大語言模型，FoxBrain。這個模型訓練使用 NVIDIA H100 的 GPU，而且訓練時間只花了大概四個禮拜就完成，成本較低，也更有效率。未來更計畫導入 AI 大語言模型，強化三大平台的數據分析效率。

我們也跟陽明交大合作，突破空間運算，獲得未來科技獎的肯定。我們自己研發的成果，也分別獲得頂級量子計算研討會以及國際知名期刊的發表或刊登。

在獲獎方面，我們在數位健康領域得到了國家發明創作獎的肯定。在碳競爭力 100 強的評選中，我們也獲得其他電子業領域的第一名。我們也連續八年獲得科睿唯安百大創新機構獎，這也鼓勵我們不斷地投入研發，尋求創新。另外，我們在這個月初所舉辦的第二屆 TLPGA 的高爾夫球賽已經順利完成，也因為推動這樣國際等級的賽事，讓我們獲得了體育推手獎的殊榮。在 IR Magazine 獎項中，我們也獲得三項跟投資人相關的大獎。

我們在全球推動永續的努力也獲得不少的肯定。

大陸的鄭州園區在日前順利完成 AWS 可持續水管理 - 最高等級的白金級認證，創下鴻海集團內首座白金級認證園區的紀錄，同時也是全中國大陸第一家以團體形式取得該認證的企業。

最後來跟大家分享，我們全球各廠區的鴻海員工，也在當地投入永續相關工作，造福同仁也回饋社會。

而在集團內部，我們目前也啟動了第二屆的鴻海富士康永續獎，今年全球的參賽報名超過一千件，比去年多了三倍，達到四倍之多，顯示全體員工都非常積極地在推動永續的工作。

以上就是我們近期一些活動的整理，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：AI 伺服器：我們在前面簡報看到今年 AI 伺服器收入佔比會增加到至少 50%，請董事長跟大家多分享一些對於今年 AI 伺服器供需狀況的觀察。

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

目前 AI 伺服器的市況非常蓬勃，主要來自於 CSP 及一線品牌商對 GB 機櫃的強烈需求，尤其是應用在雲端運算與高效能數據中心領域。同時，HGX 平台仍然是 AI 訓練與推理市場的重要選擇之一，這部分的需求還在。

我們在 AI 伺服器領域上，掌握研發、數位製造平台、垂直整合、客戶關係、以及全球佈局的優勢，從大型 CSP 到一線品牌客戶，涵蓋 AI 伺服器市場現在最主要的買家，現階段訂單能見度比之前預期來得更好。

不論是目前正在量產爬坡的既有產品，或是新產品、新專案，我們正在投入大量研發資源及產能來滿足我們客戶需求。隨著 GB200 量產逐步成熟，以及依照目前客戶訂單的情況，今年 AI 伺服器營收將會逐季往上。我相信全年 AI 伺服器營收占整體伺服器肯定會超過五成。

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：全球佈局：因應川普關稅政策變化，請問公司在全球佈局的策略上做了哪些調整？未來會有哪些相對應的佈局規劃？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

美國是鴻海第一個海外投資的國家，我們 1985 年就進入美國，1988 年才開始佈局中國大陸，1998 年進入了歐洲、進入了英國，另外我們從 2004 年進入墨西哥、2006 年開始進入印度、2007 年我們開始進入越南，目前我們在 24 個國家擁有 233 個廠區，在全球佈局上我們累積了相當多的經驗。

過去幾年因為地緣政治以及疫情關係，供應鏈的多元布局以及韌性是我們一直在努力打造的。以前三年(大約 2022-2024 年)我們的資本支出合計超過了 3,400 億台幣，跟再往前三年(2019-2021 年)相比，整整增加了將近五成。從這裡就看得出來過去幾年我們的確在很多區域都做了產能擴充的準備。

現在雖然有關稅的因素，需求可能受到一些影響，但是這幾年累積的區域布局，相信我們的供應鏈韌性也變得比八年前美國總統川普第一個任期時來的更好。

呼應川普總統推動的「美國製造」，我們複製過往全球布局的經驗，積極響應在美國佈建生產據點。我們與客戶密切聯繫，依照他們的需求，彈性配合調整我們產能。這部分我們會等到計畫比較成熟時再跟大家報告。

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

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：毛利率：今年 AI 伺服器貢獻度增加，對於毛利率的影響？AI 伺服器的規模效益是不是可以讓營業利潤率有提升的空間？請問公司長期的毛利率或是營業利潤率的目標為何？

黃德才 David Huang 鴻海精密工業股份有限公司—財務長

因為 AI 產業的快速發展，AI 伺服器是目前產業中重要的成長引擎，其同時具備高單價、高獲利的特性，所以我們會去積極爭取相關的生意機會。

隨著 AI 伺服器及新產品業務的增加，營收會隨之成長，對營業毛利率會有一些影響，在以前法說會跟各位分享，交易模式的不同會有不同的影響，但是在營業費用方面，我們會持續進行

審慎的管理，同時，鴻海也具備營運規模和垂直整合的競爭優勢，所以對營業利潤率來講仍是正向貢獻。

我們也了解投資人希望我們可以同時提升獲利的金額或是毛利率，但是因為 AI 近期的表現比預期來得快，EV 比預期稍為來得慢，也影響到近期的毛利率的表現。不過，毛利率的表現，長期來看，還是會因為我們透過「產品組合優化」，積極爭取高毛利的零組件產品、以及「垂直整合」，和「拓展新的產業及產品」，而獲得改善。

另外，當我們在努力追求極大化獲利目標的同時，也將進而提升股東權益報酬率 (ROE)。所以在 ROE 的部分，過去兩年 ROE 都達到百分之 9 以上水準，以中期來看，我們以百分之 12 為目標。

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 UBS 的分析師 Grace 提問，Grace 請。

Grace Chen UBS—分析師

大家好，謝謝您接受我第一個提問，第一個問題我想請教董事長有關於 GB200，

因為我們了解起初很多零組件面臨各式各樣的問題，目前進度如何？

因為我們剛剛看到您的 guidance 第一季，季對季的部分會有 100%以上的增長，是否意味著零組件的問題有很大的突破。還有哪些零組件的瓶頸有待提升？

是否代表我們第二季看到重大零組件良率的提升，增長會比第一季來的更大？

另外，鴻海是不是還是 GB300 領導廠商之一？主要核心競爭力在哪裡？

第二個問題是有關於資本支出，今年會比去年增加嗎？主要用在什麼地方？關稅是否會導致費用率提高？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

謝謝 Grace。有關於 GB200 NVL72 屬於系統級的機櫃，生產過程涉及大量的整合。隨著生產數據越來越多，我們看到狀況一天比一天好，現階段的良率已達到批量生產的標準。我們的工程團隊也一直持續改善流程，生產也越來越穩定，未來幾季出貨量將會持續增長。

大家常常都很關心短期訂單的變動，事實上，我們在產業的 position，我們跟客戶的關係都是非常長期的。就像我前面提到的，我們都很早就開始跟客戶共同開發下一代，甚至下下一代的產品。所以在 GB 系列新產品的掌握度上，我們有非常高的信心。

前面我也提到，這個產業的進入門檻很高，從 AI 晶片廠商以及客戶的角度來看，EMS 廠的研發能力、垂直整合、產品品質、以及全球佈局的能力都是他們看重的，這也是我們可以成為長期合作夥伴勝出的原因。

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

過去幾年公司的資本支出持續增加，2022 年資本支出為 979 億、2023 年為 1,117 億，2024 年為 1,363 億，主要是 ICT 事業上佈建更多區域製造的產能、自動化投資，以及新事業的擴張。

今年我們也看到了更多的商機、以及更多的合作機會，所以 2025 年的資本支出，預期會持續增加百分之 20 以上。至於投資所在的主要國家地區，包含中國大陸、台灣、印度、美國、東南亞等。

不論是直接面對關稅的課徵、或是因應關稅的生產計畫調整，都是考量客戶的需求，相關的費用也會與客戶共同討論，以維持我們產品獲利性穩定為目標。

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 Morgan Stanley 的 Sharon 提問，Sharon 請。

Sharon Shih *Morgan Stanley—分析師*

董事長、財務長、James 你好，我是 Sharon。這裡有兩個問題想要請教。第一個跟整個公司的利潤率比較相關。剛剛謝謝財務長有大概提點一下，可不可以再給我們一點清楚的指引。

我想對於今年營收的展望，其實我們剛才也講得挺清楚的，相信這個展望也代表我們對訂單有一定程度的掌握度，可否再提點一下在今年，這是雲端與網路這個事業有可能成為公司的一個主要的營收貢獻的話，即使面對毛利率可能會有點下降，是不是會有規模效益，讓今年整年度的營業利潤率有機會跟去年是達到相同的水準，或者是我們有沒有一個目標，像是有機會至少保底在 2.5% 等等？

那第二個問題我想可能在下週的 GTC 可能也是一個重要的話題，就是人型機器人相關的進展。想請董事長跟我們釐清一下，鴻海在人型機器人這個部分，剛剛有提到我們可能在智慧製造端、在生產的場域，我們有導入一些相關機器人的協助。

那可不可以分享一下，我們在人型機器人的部分，是不是目前只有在生產的場域，對於服務型的人型機器人，我們有什麼樣的準備？

人型機器人的發展，我相信鴻海是不會缺席。那我們是會著眼在關鍵零組件的佈局，還是包含在 Total Solution，就是從關鍵零組件到整機組裝，甚至是軟體的導入，謝謝。

巫俊毅 James Wu *鴻海精密工業股份有限公司—發言人*

好，那第一題有關這個獲利能力的部分，我們請財務長。

黃德才 David Huang *鴻海精密工業股份有限公司—財務長*

從過去法說會我們一再強調，公司目標是追求利潤極大化。以去年來看，AI 伺服器收入大幅成長的確影響毛利率的表現，但是也創造超過 20bps 的槓桿效益，所以在營業利益率反而較前一年度成長。

今年很大一部分的 AI 伺服器收入會來自於更高單價的 GB 系列產品，但由於交易模式這樣的一個影響，毛利率還是會有進一步影響，但是預期今年應該還是會有類似去年的槓桿效益發生。對於我們的營業利益率，還是會有正面的助力。

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

有關於人形機器人的部份，集團一直很看好機器人這個產業，五年前就已經把機器人當作鴻海未來要發展的產業之一，所以在 3+3 新事業當中就已經把他列入了。

在調研機構預估全球人形機器人在未來十年內會高速成長，並成為機器人產業的重要支柱。這股趨勢反映了智慧製造、服務機器人、及自動化技術的廣泛應用，也為產業帶來全新商業機會。

我們除了在製造上的應用，我們在醫療服務的領域也是我們將會開發的一項應用，目前已經有一些進展，希望在今年可以跟大家來分享在醫療服務上面的人型機器人發展。

在整個人型機器人產業上，我們是採取一個多元化的策略，除了一些關鍵零組件之外，包括馬達，微型馬達，以及相關的一些零組件，我們當然也會做整個人型機器人的組裝。

除了這之外，我們也會提供軟體相關的應用上面的平台的服務。之前我們有提到我們在三大平台，包括智慧製造、智慧城市、以及智慧 EV 上面，我們都會從原來的製造服務，變成一個平台的服務，所以從平台服務的角度來看，我們不光是會提供硬件，也會提供相關的軟件，但是是一個平台。我們大概會把這個平臺做到八九成，剩下來的一兩成，會是由我們的客戶來完成。

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 TVBS 的佩穎來提問。

謝佩穎 TVBS 新聞—記者

董事長、James 您好，我是 TVBS 的佩穎。我這邊有兩個問題想要請教。關於 DeepSeek 的出現，市場看法很多。想以製造端的角度請教，DeepSeek 的出現是否影響客戶在高階 AI 伺服器的相關需求？第二個問題是，有看到鴻海近期推出首款繁體中文 AI 大語言模型 FoxBrain，能不能跟我們分享一下它的亮點？謝謝。

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

我先講一下 FoxBrain 跟 DeepSeek 之間的關係。其實 DeepSeek 它裡面採用的一些技術，其實過去在業界很多人用，譬如說用現有的已經成型的 AI Model 來訓練新的 AI Model 或是叫做蒸餾法，只是過去大家對於蒸餾法一般都有擔心，就是用蒸餾法可能不合法，所以大家都做了，可能都不敢講。

DeepSeek 在這方面就有一個很大的突破，所以現在大家都敢說我這樣做了。FoxBrain 也是利用類似的方法，用一些 Distillation，然後再加上我們推理，還有在繁體中文的部分做了更進一步的加強，讓我們的新的 Model 在繁體中文上、推理以及數學模型上都做得相當不錯。

我們在我們公佈的效能測試的雷達圖上面，可以看到在這幾個方面的表現是不錯的。未來我們會把我們的 FoxBrain 開放變成一個 Open Source 的 Model。希望大家能夠基於在 model 上面可以做更多繁體中文的一些應用開發。我們集團也會把我們三大平臺基於這個 Model 來開發，這是有關於我們 FoxBrain 大概的狀況。

至於 DeepSeek 採用的方法，還有它的影響，因為它的技術方法，讓很多原來沒有辦法參與大語言模型開發的企業，也有機會能夠參與，就像鴻海一樣。我們這次的 FoxBrain 是用了 100 張 H100 的規模，來做 Continuous Pre-Training，再加上 Post-Training，所以可以到我們剛剛講的那樣的效果。

這在過去可能都不太容易，我記得我們的研發團隊，要求大概是 2000 張以上，現在我們只用了 100 張，這是一個很大的差別，也因為這個樣子，它加速了這些推理及 AI 伺服器的普及。

所以過去 AI 模型的開發，大部分是由大型的 CSP 來主導。現在看到越來越多的中型同時開始購買 AI 伺服器，來訓練他們自己的模型。這個將會推動邊緣 AI 的蓬勃發展，進而會提升整體算力的需求。為什麼呢？因為新的模型，包括 AGI 跟 ASI，仍在發展中，它還是需要非常多的算力。這些發展出來的模型，未來可能可以透過類似 DeepSeek 的作法，讓新的模型可以在邊緣計算上可以應用，發揮它的優勢。所以我們認為高階 AI 伺服器的需求仍然會持續成長，並不會因為這些開源的模型出現，而受到不利的影響。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

接下來，我們請三立財經的至柔來提問，至柔請。

劉至柔 三立新聞—記者

董事長、James 午安，我是三立財經的至柔。今天要幫這個百萬股東來爭取一下，就是第一個想要問說，目前能不能透露今年這個股利配發的相關規劃，那再來這個配發率呢，有沒有機會是創下和往年一樣超過五成，甚至創下新高呢，以上問題想要請教劉董，謝謝。

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

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

至柔，如你所願，我們在 2019 年表示公司的現金股利配發率將不低於四成。其實自從我們宣布這個目標之後，實際上過去五年我們的配發率都高於五成。我們在考量公司業務發展所需之後，把每一年努力創造的成果與各位股東分享。

去年我們的 EPS 是 11.01 元，因此今天董事會在討論股利分配案時，也考量了去年我們的 EPS 創下 2008 年以來的新高，所以決議今年每股將配發 5.8 元的現金股利，去年是 5.4 元，配發率達到 52.7%，將會是連續六年都超過五成。

這也是為什麼我們重視獲利的極大化，因為唯有更高的 EPS，才能讓投資人分配到更多的現金股利。

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 JP Morgan 提問，Gokul 請。

Gokul Hariharan JP Morgan—分析師

Firstly, I just wanted to understand how you think about AI ASIC servers, because you definitely have good market share on GPU servers. How does Foxconn think about AI ASIC server market because it feels like more of the demand seems to be shifting to ASIC? What is your market share in this space and how do we see that changing?

Secondly, there is a lot of concerns on the market about CSP demand into the next year. Obviously, there is still some time to go, but what is the conversation you are having with customers like Microsoft and others on demand?

翻譯：我的第一個問題是想了解你們怎麼看 AI ASIC 伺服器，因為我們在 GPU 伺服器市場的佔有率一直很好。如何看待 AI ASIC 伺服器市場？現在需求似乎更多轉向了 ASIC，鴻海在

這個領域的市場佔有率如何？你認為未來會有什麼變化？第二個問題是關於市場對於明年 CSP 需求的一些擔心。

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

Let me try to answer your two questions. About ASIC AI servers, we work with a number of ASIC AI suppliers. I think because most of the training still happens on the Cloud side, most of the activities on AI demand is mostly still for AI training. But with DeepSeek-like new models, we are seeing that the demand on the Edge side is getting stronger. We think there will be more and more Edge AI demand. The ASIC AI server will be able to support it. When will this show large enough volume? I think maybe later this year. Once the Edge AI applications become more and more mature. That is what I think.

Your second question about CSP demand, I would say, from my experience or from what Foxconn has experienced, we have not seen CSP demand slow down. There is a rumor saying CSP demand will peak this year and then go down after this year. But we are not seeing that, and we think the demand is still pretty strong, at least for Foxconn. So, I would say, not until next year, we will not see the peak this year.

翻譯：讓我回答你的兩個問題。關於 AI 伺服器，我們與多家 ASIC AI 供應商合作。我認為，由於大多數訓練仍然發生在核心運算，因此目前 AI 需求主要還是集中在 AI 訓練。不過，隨著像 DeepSeek 這樣的新模型出現，我們在邊緣運算看到更強勁的需求。我們認為邊緣 AI 的需求將會越來越大，而 ASIC AI 伺服器將需要支援這種轉變。至於何時能看到足夠的出貨量，我認為可能要等到今年晚一些，當邊緣 AI 應用變得更加成熟才會發生。

關於你的第二個問題，針對 CSP 需求，根據我的經驗以及鴻海的經驗，我們並沒有看到 CSP 需求放緩的跡象。市場上有傳言稱 CSP 需求會在今年達到高峰，但根據我們的觀察，目前並沒有這種情況。我們認為需求仍然相當強勁，至少對鴻海而言是如此。我們不認為今年會達到高峰。

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

我想還是回到伺服器這邊來講 GB200，那就是說市場上，我想最近就是有聽到這個上游的 CoWoS 減產，那是不是因為這個 GB200 的出貨不順，然後也有聽到說慢慢的 Blackwell 會往這個 HGX。這個問題是不是會影響鴻海在第一季、第二季的狀況，或者說公司覺得這個問題不大？因為最主要公司有生產這些東西，因為這是市場上大部分最近這幾個禮拜都在討論有關於這個 GB200 的問題。

那有關 GB200 的問題，我想就是 GB300 是不是在 Thermal Solution 上有一些改變？還有在 Power 上面是不是有一些改變？

那第二問題是，我想請教公司就是對於川普這個關稅問題，那公司也有 Announce 說應該 Apple 就是在德州，是不是可以請董事長就這個關稅問題，未來一年之內公司有沒有什麼更進一步在美國這邊的 Development？

第三個問題就是這個 iPhone 的問題，就是我看到公司的 Guidance 還是 Flat，那對這個客人公司還會持續比較深入合作，還是說就是可以隨著這個公司的產品線，然後做相對應的投資？那這以上是我三個問題，謝謝。

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

我來嘗試回答這三個問題。第一個問題就是關於 GB200 它生產的狀況。那就像我前面所提的，這個 GB200 是一個非常複雜的系統。那它需要收集很多的資料，很多數據來讓它的生產變得更順暢。那經過這半年多來的數據收集，我們看到它的良率已經達到了批量生產的標準，但是因為這是很複雜的系統，所以因為裡面的零件也很多，所以這個影響，還有在測試方面，都變得相當的複雜，所以在這方面我們覺得它生產的流程也不斷的在改善，生產也越來越穩定，我覺得未來幾季的出貨量應該對鴻海來講大概不是太大的問題。

至於說 CoWoS 的產品是代表什麼訊號，這個部分我們是不太清楚，可能這個要去問 CoWoS 或是 NVIDIA。至於說在 GB300 上面相關的這些問題，這個還是讓我們的客戶來回答，因為他們比我們清楚。

在關稅的問題上，我們陸陸續續在美國跟我們的客戶在幾個州，都會有一些在美國生產的一些合作的計畫。這些計畫，我覺得應該會越來越多，所以陸陸續續當計劃成熟時，我們都會讓大家知道。關稅上的問題，一直都是現在我們客戶 CEO 他們非常非常頭痛，而且非常關注的一個問題。未來一年會怎麼發展，依照我們現在看到美國政府對於關稅的態度和做法，很難預測，所以我們只能靜觀其變，把我們能夠做得做好，就是我們鴻海的態度。那至於在

iPhone 這一邊呢？我覺得蘋果是一個非常好的公司，絕對不要看到它現在好像因為整個市場的關係，市場上的一些競爭的關係，感覺起來好像 iPhone 可能不如想像中的表現的好，但是我們對蘋果非常非常有信心。我相信在這個生成式 AI 上面，他們一定會有一些這個作為的，所以我們一定還會持續的跟我們的客戶會維持深度的合作，並不會改變。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

好，那這個現在 4 點 02 分，我們接受最後的問題。KGI 的 Angela，請說。

Angela 向子慧 凱基投顧—分析師

我有兩個比較小的問題想請教一下，第一個就是剛剛董事長提到我們今年的這個 AI，應該會鐵定超過一半我們伺服器營收比重，那我可以先問一下，2024 年這個比重可以給我們大概 update 一下嗎？然後第二個問題其實比較跟財務有關，就是公司之前其實，如剛剛有提到我們的 AI 上來，可能對毛利率有一點點稀釋的狀況，可是對 OP Margin 應該還是正向，那我這邊可能想要請教這個正向的意思是說，跟我們的公司的平均值，比如說 3% 上下這個 OP Margin level 是不是很接近這樣的水位，那這是我比較想 follow up 的問題，謝謝。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密工業股份有限公司—發言人

那個第一題我先來回答，那 2024 年 AI 伺服器占整體伺服器比例約略在 40% 到 42%。

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密工業股份有限公司—董事長

對於整個 OPM 的影響，就像我們剛剛財務長講的，有相關的一些槓桿的效應，這些效應應該會讓我們的 OPM 跟去年比例也差不了多少。我們的預測大概是這樣。

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 04 分，我想今天各位應該已經獲得了不少的答案和提醒。那今天的法說會就到這裡為止，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