

法說會逐字稿

鴻海精密工業股份有限公司 2024 年第二季法人說明會
會議日期及時間：2024 年 08 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 年第二季法人說明會

公司與會者

黃德才 David Huang 鴻海精密股份有限公司 財務長

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司 發言人

方文妍 Kristen Fang 鴻海精密股份有限公司 投資人關係資深經理

法說會提問者

Carrie Liu Citi-分析師

侯冠州 工商時報-記者

劉至柔 三立財經-記者

向子慧 KGI—分析師

Yuzuha Oka Newspicks

Grace Chen UBS-分析師

簡報

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

各位投資以及媒體先進大家好，我是 James，歡迎各位參加鴻海公司法人說明會。因為劉董事長目前正在海外進行商務洽談，無法親自出席法說會，所以今天將由財務長黃德才先生以及我為各位說明。

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，這次的簡報總共有四個議題：分別是 2024 年第二季回顧、2024 年第三季暨全年展望、重要事業發展、以及近期重大事件與進展。

現在我就把時間交給財務長 David。

黃德才 David Huang 鴻海精密股份有限公司—財務長

謝謝 James！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 年第二季營運狀況。

首先，請大家看到第 5 頁，2024 年第二季損益表。

第二季營收新台幣 1.55 兆元，較前一年同期年增百分之 19，為歷年同期新高。在三率部分，第二季與去年同期相比，我們在毛利率、營業利益率相對去年同期都有成長。毛利率百分之 6.42，較前一年同期增加百分之 0.01，主要為產品組合優化，及營收成長所致。營業利益率百分之 2.88，年增百分之 0.51，主要是毛利率提升、費用率下降所致。而營業利益 446 億元，則創歷年同期新高。

第二季淨利率百分之 2.26，年減百分之 0.27。淨利率減少主要是因為去年同期業外有進行資產活化，處分房地產及轉投資，今年則無，是今年業外獲利減少主因。淨利率雖下降，但是公司淨利為 350 億元，較去年同期增加百分之 6，創歷年同期新高。

接下來 EPS 部份，EPS 2.53 元，較前一年同期增加 0.15 元。

接下來，簡報第 6 頁，資產負債表。

截至 2024 年 6 月底，帳上現金 1.05 兆元，維持水準。淨現金 4,086 億元，較去年 6 月底增加 891 億元，主要係因營運活動現金流入增加。現金周轉天數 46 天，較前一年減少 12 天，主要為營收強勁成長、及存貨管控得宜，存貨天數減少 10 天所致。負債比例則為百分之 57，較前一年下降百分之 1。

最後，簡報第 7 頁，現金流量表。

2024 年上半年，營業活動現金流入 438 億元。較去年同期流入減少 1,763 億元，主要係今年上半年因應客戶需求增加備貨，現金減少 576 億元，去年上半年則為存貨減少，現金增加 1,698 億元。

自由現金流為淨流出 193 億元，較去年同期減少 1,918 億元，主要係因營業活動之淨現金流入減少 1,763 億，及資本支出增加 155 億元所致。

以上為 2024 年第二季財務報表的簡要報告，接下來我們把時間交給 James。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

謝謝 David，有關第二季的營運表現，今天由我代替來做一個總結。

第二季的營收，新台幣 1.55 兆元，創下歷年來當季的新高。以四大產品的表現來看，雖然最終呈現的箭頭方向都與五月法說會時的預期一致，但是實際上 AI 伺服器的表現比預期更為強勁，所以帶動集團整體營收表現優於預期，季對季、年對年都達到強勁成長。

在獲利方面，雖然第二季屬於傳統淡季，但我們也創下歷史同期新高，整體表現優於我們先前的預期。這就是董事長一直強調的，鴻海會以獲利極大化為目標，為股東創造最大的價值。

接下來，我們來看一下第三季的展望。

進入第三季傳統的旺季，我們預期營運將會逐漸加溫，整體而言，第三季在季對季、以及年對年都會有顯著的成長。

就四個產品來看，在消費智能產品方面，我們已經開始為新產品做準備，預期第三季將較上一季強勁成長。與去年同期相比，我們目前維持中性的看法，預期會是持平的表現，我們也會持續關注市場需求的變化。

在雲端網路產品方面，上半年 AI 伺服器營收較去年同期年增超過兩倍，我們預期下半年 AI 伺服器會持續一季比一季好。一般伺服器上半年營收成長也達到 16%，維持全年成長達雙位數的展望不變。

網通產品也已經看到需求開始回升。預計整個產品類別第三季相較於上一季將有顯著的成長，跟去年同期相比，將達到強勁成長。

在電腦終端產品方面，由於新產品在第二季上市，帶動這個產品類別在第二季有強勁的表現，在基期相對較高的情況之下，第三季將會略微衰退。但是跟去年同期相比，還是會有顯著成長的表現。

最後，在元件及其他產品方面，主要業務相關的零組件出貨增加，包括連接器、精密元件、鏡頭模組、以及車用產品等，所以這個產品類別在季對季、年對年也都會強勁成長。

在今年全年展望的部分，我們在去年 11 月第一次提出「中性」的看法。但是隨著 AI 伺服器的需求能見度提升，我們在三月法說會的時候把全年展望，上調到顯著成長。五月法說會的時候，我們也提到整個能見度比三月更好。以目前來看，我們雖然維持全年顯著成長的展望不變，但是我們認為能見度比五月的時候又稍微好一些。

以四大產品來看，今年展望方向皆維持與上次法說會相同。其中，AI 將持續帶動「雲端網路產品」的強勁成長。「元件及其他產品」則在我們優化產品組合的策略之下，預期也將會呈現強勁的成長。「消費智能產品」以及「電腦終端產品」這兩項的需求則會表現持平。

接下來說明過去三個月鴻海的重要事業發展：包含四個主要的領域，分別是 AI、三大智慧平台、電動車、以及半導體。

前面我們有提到，第二季 AI 伺服器的表現優於預期。在客戶強勁需求的帶動之下，第二季 AI 伺服器營收季增超過六成，佔整體伺服器營收占比也達到四成以上。我們應該是唯一一家具備完整 AI 供應鏈垂直整合能力的供應商，為客戶提供完整的解決方案。預期 AI 伺服器的強勁需求會持續，我們維持 AI 伺服器將貢獻今年伺服器全年營收四成的看法不變。

兩個月前，我們在 Computex 展示了 AI 數據中心的全方位解決方案。新一代的 AI 機櫃架構，設計複雜度增加，讓鴻海得以發揮研發的優勢，以及過往在「雲」、跟「網」的深厚經驗。這就是為什麼在這一代 AI 伺服器產品的開發，我們可以跟客戶從頭到尾一起合作，並且能夠率先提出完整的機櫃設計方案的原因。

因應龐大的 AI 算力需求，我們也展出了先進液冷解決方案，包含液態對氣態的 side car 氣冷機櫃，以及液態對液態的 CDU 液冷機櫃，以應對不同資料中心環境的需求。

我們同時也看到不同類型的客戶，對於新一代 AI 機櫃解決方案的強勁需求，預期將會為鴻海 2025 年的伺服器營收帶來顯著貢獻，相信 AI 伺服器很快可以成為鴻海下一個兆元營收的產品。

我們也持續推動三大智慧平台的佈局。在智慧製造的部分，我們同步與多個夥伴，進行不同面向的合作專案。包含將 GenAI 導入生產製造、透過建置「機器人+AI」的平台，提升自動化的能力，打造新世代的數位工廠。

智慧城市的部分，我們持續推動整城輸出，目前聚焦在與墨西哥重要城市，討論建置智慧城市應用 PoC。在 CityGPT 平台解決方案部分，我們協助客運業者，整合原有的平台與應用，並協助高雄市政府升級公車的服務系統。

在電動車方面，Model C 從四月開始，每月交車量都能穩定在一千台以上。今年累積到七月，交車量已超過 5,400 台。我們在上個月也與河南省政府簽訂戰略合作協議，未來會在鄭州設立中國大陸的新事業總部，成立七大中心，以深入推動當地的電動車整車、儲能電池、數位健康和機器人產業等。我們在高雄的電池與電巴工廠建置，也如預期進行當中，預計第四季開始量產電芯，將優先導入到電動巴士。

在 EV 軟體開發方面，第二季我們已在台灣成功測試自動輔助導航駕駛功能。這個系統採用 Nvidia 自駕平台，並結合自己研發的感測元件，目的在實現軟、硬體高效率的整合。目前，軟體模型已經放在實際的環境進行模擬，硬體則進展至樣品 A 的階段。

我們也開始建立軟體定義汽車的架構，深化 ADAS、IVI、T-BOX 和 ZCU 等四大組件與「雲」跟「汽車」的結合。目標在年底前我們能夠完成基本功能開發。我們持續以自行設計的車用處理器以及車用軟體，提供業界更好的選擇方案。

在半導體的佈局，我們持續完善 SiC 供應鏈的產能建置，1200V MOSFET 已經開始量產多個客戶的產品，同時完成上游的磊晶設備安裝，提升對技術與成本的掌握能力。下游的模組廠也開始陸續裝機，預計在第三季開始試產。

大 IC 的部分，目前已經完成 ADAS SoC 晶片的規格開發，同時晶片的軟體平台，也開始針對 ADAS 目標情境，進行相關功能測試。在封測業務上，因為客戶需求增加，我們已經完成無塵室的擴建，未來將有更多產能因應。在面板級封裝及玻璃基板研發上，我們也建立玻璃基板雙面重佈線層的技術能力。

接下來，我就挑選幾個比較重要的近期事件，來跟大家分享。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

首先是在新事業發展上，因應 AI 資料中心帶來的高速光通訊需求，鴻騰 FIT 取得華雲光電七成的股權，加速在光模塊以及矽光子技術的佈局。

在電動車領域，鴻騰也透過成立鴻翼新能源公司，掌握充電樁關鍵技術，推出涵蓋各種充電需求與情境的直流與交流充電樁。

另外，劉揚偉董事長出席歐洲舉行的 IMEC 年度世界技術論壇，分享鴻海在前瞻技術研究成果。目前，全集團已經擁有超過 5 萬六千個專利。鴻海研究院成立三年來，也已經累計了 180 篇期刊論文。

研究院每一季也都會舉辦學術論壇，最近一次以「生成式 AI 與未來創新」為主題，探討 AI 2.0 時代的大模型，將對產業所帶來的革命性改變，以及企業的規模將改由運算力重新定義。我們

在論壇中，分享今年在自動駕駛模擬競賽中，榮獲第一名的 BehaviorGPT 技術，也首次揭露了三大平台在 AI 技術運用的階段性成果。

在前瞻技術研發方面，全新的量子斷層掃描技術 RGD 演算法，以及化合物半導體突破性的研究成果，都獲得國際頂級期刊刊登。研究院會持續引領創新，帶來更多幫助產業進步的研究成果。

我們在 ESG 實踐方面也有許多進展。七月的時候公布了第一本供應商責任報告書，揭露了我們在永續供應鏈的投入與績效。這是鴻海超過 1 萬家供應商，每年推動 ESG 的成績單，這也是台灣企業界首次針對供應商所發布的報告書。

我們在今年世界地球日承諾響應 RE100 之後，七月份，我們也正式成為會員，未來會依照減碳路徑規劃，在 2040 年實現 100%使用綠電的目標。

為了強化 ESG 管理的確信度，我們也公佈了在去年底主動發起的第三方稽核結果。這次調查一共涵蓋了中國大陸、印度共八個重要的廠區，以及超過 20 萬名員工。結果顯示在員工權益等面向沒有重大隱患，更沒有強迫勞動的狀況。我們已經開始針對今年，規劃第三方稽核，預計將涵蓋更多的海外廠區。

我們的 ESG 活動以及員工關懷遍及全球各廠區，包括在美國、越南、捷克、及台灣等地，透過舉辦各種類型的活動，讓員工和眷屬都能感受鴻海推動永續的決心。

我們在員工照護的努力也獲得肯定，今年我們再一次獲得「HR Magazine」的「亞洲最佳雇主」獎項。歐洲捷克廠區也連續十年拿下「最佳雇主」的榮譽。另外，捷克廠區已經實現廢棄物零填埋，並取得 UL 2799 最高級別的認證。廠區內的廢棄物中有 91%被回收再利用、9%被轉化為熱能。

董事長劉揚偉先生今年再次獲選哈佛商業評論台灣企業領袖 100 強的獎項。

每一年我們也都與股東分享營運的成果。今年在股東會上我們特別展示了六部電動車、50 年的時光迴廊、AI 機櫃等十大亮點展品，也通過配發每股 5.4 元的現金股利，這是上市以來的新高水準。

最後，跟大家預告今年鴻海科技日的活動。去年我們擴大舉辦，也首次邀請外部嘉賓，很榮幸邀請到 Nvidia 以及 ZF 的執行長擔任 Keynote 的講者。今年科技日活動，會延長為兩天，10 月 8 號到 9 號，同時會擴大舉辦論壇。我們一樣會邀請到內外部講者來分享，也預計邀請更多海內外貴賓共襄盛舉。

今年科技日預計展出六大主題展品，包含超級算力中心、三大智慧平台等，當然也會推出最新的電動車。目的就是要展現鴻海的完整 AI 解決方案、AI 在三大平台的應用和創新，以及科技領先地位。論壇也將涵蓋大家關注的 AI 技術、三大平台等議題，歡迎各位踴躍報名參加。

以上就是今天法說會簡報的內容。

問答時間

方文妍 Kristen Fang 鴻海精密股份有限公司—投資人關係資深經理

以上就是今天法說會的報告內容，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 鴻海精密股份有限公司—投資人關係資深經理

第一題：營運展望：公司第二季的表現優於預期，請問公司是否會上調全年的展望，以及怎麼看下半年的旺季表現？哪些產品類別的表現會優於過往的季節性？

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

第二季表現優於預期，主要因為 AI 伺服器需求強勁。雖然依照目前最新的能見度，我們對於全年展望還是維持“顯著成長”，但實際上的能見度比五月時又稍微好一些。

即使第二季的基期較高，我們預期第三季仍將有顯著季增、年增的表現。第四季也會維持季增、年增的趨勢。

以四大產品來看，預期下半年伺服器所歸屬的「雲端網路產品」、以及「元件及其他產品類別」的表現都將優於季節性，這也會是今年成長最大的兩個產品類別，另外兩個產品類別則維持相對穩定的表現。以上。

方文妍 Kristen Fang 鴻海精密股份有限公司—投資人關係資深經理

第二題：毛利率：公司第二季 AI 伺服器營收成長相當強勁，請問 AI 伺服器業務對於集團毛利率表現的影響？另外，隨著 AI 伺服器營收規模擴大，公司會如何管理現金部位？

黃德才 David Huang 鴻海精密股份有限公司—財務長

我們第二季毛利率 6.42%，比第一季提升 0.1%、跟去年同期相比增加 0.01%。影響集團毛利率表現的因素很多，例如產品組合、交易模式、通膨、匯率以及包含新事業在內的資本支出所產生的折舊費用。我們第二季 AI 伺服器營收年增將近三倍，也因為部分採用 Buy & Sell 的交易模式，影響了毛利率的表現。整體來看，包含零組件在內的產品組合提升，以及成本的管控，讓我們最終第二季的毛利率表現優於預期。

在 AI 伺服器這個產品上面，我們會隨著新架構 AI 機櫃的推出，逐步提升垂直整合的比率，除了晶片模組之外，再到高速交換機、液冷系統、DPU 及 SmartNIC 等主要元件，來提升毛利率表現。

未來 AI 伺服器的訂單及生產規模大幅增加下，將會因交易模式的多元化對於毛利率會產生不同方向的影響，因此我們仍持續以獲極大化做為目標，為股東爭取最大的權益。

至於現金管理，我們一直非常重視的部份，目前現金部位充裕，到第二季底為止現金及約當現金 1.05 兆元，應收帳款 8,616 億元，合計共 1.91 兆元。另外，負債比率 57%，也有相當大的空間可以取得融資，加上我們去年的 Adjusted EBITDA 達到 2,500 億元，今年上半年來到了 1,210 億，年增 8%。

這都是我們在發展 AI 伺服器上很重要的競爭優勢。我們也會持續關注現金流狀況，確保資金流動性和財務的穩定性。

面對未來新產品及 AI 伺服器持續大幅成長，所帶來的資金需求。面對不同客戶，公司也將視情況採用不同的交易模式以及交易條件，來平衡業務高速發展帶來的現金管理挑戰，確保業務穩定發展。

我們相信公司穩健的資產負債表以及現金管理能力，是未來發展 AI 伺服器業務很重要的競爭優勢。

方文妍 Kristen Fang 鴻海精密股份有限公司—投資人關係資深經理

第三題：GB 200：最近大家都很關注 Blackwell 晶片延遲，可能影響到 GB 200 出貨的消息。請問公司認為這個訊息會對公司產生什麼影響？今年第四季是否會開始出貨？

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

我們知道這是大家都非常關心的議題。首先，目前公司開發的 AI 伺服器相關產品，都按照進度持續進行。在晶片模組的供應上，做為最主要的供應商，我們與上下游的廠商都維持非常密切的聯繫，也充分掌握相關訊息。

我們會持續關注 GPU 以及相關零組件的供應狀況，在生產製造端，我們做好量產前的準備。不論 GB 200 的出貨時程是否會有變化，因為整體供應鏈結構並沒有改變，我們一定會是第一批出貨的廠商。

依照目前的能見度，鴻海預計今年第四季開始小量出貨 GB 200，明年第一季放量。從過往消費性電子產品的生產經驗來看，當新產品的規格或技術大幅度升級的時候，設計或製造的複雜度與難度都會大幅提高，所以動態調整是非常常見的。

每年在主要產品推出前，市場在短期間之內都會有一些雜音。但如果以比較長期的角度來看，通常這些產品在推出之後，市場需求也都會給予正面的回應。所以鴻海樂見客戶每一代產品的複雜度越來越高，這樣對我們越有利。以上。

方文妍 Kristen Fang 鴻海精密股份有限公司—投資人關係資深經理

謝謝 James，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。

第四題：AI 伺服器：當公司提到全年 AI 伺服器營收占比達到整體伺服器的四成時，有沒有考慮 GB 200 延遲的影響？

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

我們之前提出的全年 AI 伺服器營收展望，也就是要佔整體伺服器營收比重四成，當時就是以比較穩健保守的方式估計 GB 200 這個產品的貢獻。上半年即使是現有產品的出貨，都已經看到 AI 伺服器佔整體伺服器的比重超過四成(43%)。所以就算 GB 200 的時程有所變化，對於我們達成四成的貢獻影響不大。

以最新的市況來看，今年度 AI 伺服器的營收成長力道還是非常強勁。所以，今年 AI 伺服器營收逐季成長的展望不變。如果 GB 200 機櫃按照進度從第四季開始出貨，整個 AI 伺服器的表現還有可能優於原先的預估。以上。

方文妍 Kristen Fang 鴻海精密股份有限公司—投資人關係資深經理

謝謝 James。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)

第一題我們請 Morgan Stanley 的 Sharon 提問，Sharon 請，謝謝。我們沒有聽到您的聲音，那下一個我們請 Citi 的 Carrie Liu 提問，Carrie 請。

Carrie Liu Citi—分析師

GB 200：我想 follow up 一下剛剛有關於 GB 200 的部分。假如說接下來有一些延遲的狀況的話，我不知道我們現在在生產的 H100 跟 H200 的產品是否有看到需求往上調整的情況？

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

謝謝 Carrie。今年以來 H 系列就是帶動 AI 伺服器營收成長的主要來源，如果以上半年來看，整個 AI 伺服器營收較去年同期成長超過兩倍，就是整個 H 系列需求強勁的結果。目前我們也觀察到，H 系列伺服器產品的需求能見度比之前更好，這也就是為什麼，即使在不考慮 GB 200

貢獻的情況之下，我們還是可以看到整個鴻海在 AI 伺服器營收逐季成長的原因。所以回答你的問題，這個答案是肯定的。以上。

Carrie Liu Citi—分析師

GB 200：那我還想再跟進一下，我不知道公司這邊會不會擔心因為 GB200 的 delay 而造成在競爭格局上面會有一些改變，譬如說，以 Compute Board 或是 Switch Tray 為例。現在的供應商可能不止我們，會不會因為 delay 的狀況而造成我們的友商有增加 Market Share 的機會？

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

第一個是有關整個推出的時程，我們剛有提到，我們會如期在第四季開始出貨，所以這個不存在是否有 delay 的問題。第二個是所謂的競爭的格局，從我們的角度來看，因為整體的供應鏈的結構並沒有改變，也就是說這些所謂的訂單的配比並沒有什麼樣的變化，鴻海一定會是第一批出貨的廠商，這個也是肯定的。第三個，如果以比較長期的角度來看，剛剛我們也提到了一些為什麼我們可以跟這些主要的客人一起從頭到尾來開發新產品，我想就是因為我們在技術上面跟產能上面有非常大的優勢。那我相信這個優勢不會因為只是短時間之內就會產生根本性的變化，所以我們也不認為這個所謂的訂單的配比會有什麼樣的變化。以上。

方文妍 Kristen Fang 鴻海精密股份有限公司—投資人關係資深經理

下一個，我們邀請到 Morgan Stanley 的 Sharon 提問，Sharon 請。因為還是沒有聲音，所以我們再下一位。那我們先邀請工商時報的侯冠州，冠州請提問，謝謝。

侯冠州 工商時報—記者

GB 200：這邊兩個問題，一樣第一個問題先 follow up GB 200。您剛剛提到，設計度變複雜，鴻海在技術上和產能上有優勢，能不能進一步說明鴻海在 GB200 這個 Server 上面的製造優勢有哪些？

SHARP: 第二個就是關於之前有提到 SDP 要轉型成算力中心，可否分享一下目前的情況為何？

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

謝謝你的提問，那我先回答第一個問題，等一下再請財務長來回答第二個問題。就像您所說的，鴻海之所以能夠在 AI 伺服器供應鏈，位居領導的地位，很關鍵的優勢基本上有四項，第一個，就是我們在新產品開發的技術能力；第二個，是完整的上下游垂直整合；第三個，高度數位化的智慧製造；第四個，就是多元化全球布局。

以產品開發來說，隨著 AI 伺服器產品的架構越來越複雜，越能夠展現出鴻海在技術上的優勢，才能成為主要客戶的首選。在生產製造方面，高度數位化的製造平臺，以及全球的佈局，也就是我們在進入量產的時候，為什麼市佔率可以超過四成，遠遠高於任何一家同業的原因。因為未來整個 AI 伺服器的產品週期會加快，有許多的客戶都提到，未來可能每一年都會更新。在這種情況之下，我們就可以持續發揮我們在上面的一個關鍵的研發能力，與這些主要的客戶來共同開發新的產品，取得這個先機。這是我關第一題的這個提問，那有關 SHARP 的部分就請財務長這邊來回答。

黃德才 David Huang 鴻海精密股份有限公司—財務長

好，謝謝 James。有關 SHARP 的問題，因為 SHARP 當年投入發展面板的時候，堺工廠有跟東京電力簽了一個長期的電力供應合約。當時因為面板的減產造成一種 Burden，但現在在當地擁有完善的電力設施來說對資料高速算中心來說是非常需要的一個要件，現在這個堺工廠轉型成 AI 資料中心剛好把過去的劣勢轉為優勢。我們其實也看到在日本也越來越多的企業，以及 CSP 業者對於在堺工廠發展 AI 資料中心的興趣。

我記得 NVIDIA 的 CEO Jensen 提過，各國政府已經開始意識到主權 AI 的重要性，希望在自己國家建立 AI 基礎設施，而日本也有相關的需求。未來，我們會持續協助堺工廠轉型成 AI 算力中心，以及生產 AI server，讓 Sharp 能藉此掌握轉型的商機。

方文妍 Kristen Fang 鴻海精密股份有限公司—投資人關係資深經理

那接下來我們邀請三立的劉至柔，至柔請提問，謝謝。

劉至柔 三立新聞—記者

午安。今天有幾題想要請教。日前有看到董事長跟蘋果 COO Jeff Williams 在觀瀾廠合體拍攝自動化影片，能否跟我們分享一下，目前集團在自動化的成果？那第二個想要請教，鴻華 Model C 這次出戰泰國拉力賽，這是首度有電動車參賽，可以跟我們分享一些雙方合作的細節嗎？最後還想要再詢問剛有提到，科技日現在剩不到兩個月，這次的一些新車款和驚喜的嘉賓，是不是有些細節可以再跟我們預告一下？謝謝。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

謝謝至柔。先回答第一個問題。鴻海是全世界最大電子服務製造商，所以智慧製造一定是鴻海的核心優勢，不斷提升自動化的能力是智慧製造的基礎。目前我們在自動化的程度已經達到一定水準，也得到重要客戶高度的認可。面對客戶產品少樣巨量和多樣大量的情況下，我們會持續提升產線的自動化比率、機器人使用率、和智能化系統的覆蓋率，以提升智慧製造的精準度、速度和彈性。

再說明一下，在自動化的部分，我們主要著重以下四個方面：平台化、模組化、彈性化與智能化。

首先，自動化一定要先有平台，我們打造自動化和機器人應用的統一平台，涵蓋從設計到使用、維護，端到端的全生命週期管理能力。

第二個是模組化，透過模組化提升標準化程度，達到更高的自動化設備重複使用率、和降低產線調試時間。

再來是彈性化，例如，我們將複合式機器人(AGV+機器手臂)、以及人形機器人應用於產線上，藉此來提升產線適應不同產品設計的能力。

最後是智能化，我們融入 Gen-AI 的能力，提升自動化設計的效率，並同時提升產線端，在生產製造時的自主決策能力。

在前面簡報當中，我也提到鴻海與許多夥伴，包含 Nvidia、Google 與 Siemens 展開深度的合作，開發在人工智能時代下的平台解決方案，打造下一代智慧製造的標桿，就是所謂的「Foxconn factory of the future」。這些相關的成果，我們將會在今年科技日對外展示，請大家拭目以待！

至於你提到的第二個問題，有關在 MODEL C，也就是用 Luxgen n7 出戰拉力賽的內容。我們這邊其實非常高興，有這個機會可以協助台灣著名的亞洲拉力賽車手陳和皇先生參與本次賽事。這也是亞洲跨國拉力賽舉辦 29 年來，第一次有電動車報名參賽，而且還是台灣自有品牌的電動車！

陳和皇團隊特別採用，以鴻華先進自主研發 Model C 為原型的 Luxgen n7，做為本次的參賽用車，以表達對台灣電動車的支持！

我們旗下的鴻華先進也在賽事期間，提供包括相關零組件、物流運輸以及技術人力的支援，全力協助陳和皇先生爭取更好的成績！

如果以 Model C 來看，有 40% 以上的零組件來自台灣，所以如果能夠順利完賽，將會有助於提高台灣電動車零組件在國際的能見度，這也是鴻海開發電動車以及贊助陳和皇先生團隊的主要原因。

我們預祝陳和皇先生在本屆賽事旗開得勝！讓世界認識台灣的電動車跟相關的產業。以上。下一題。

方文妍 Kristen Fang 鴻海精密股份有限公司—投資人關係資深經理

接下來我們邀請 KGI 的 Angela 提問。Angela 請。

向子慧 KGI—分析師

我這邊有兩個 follow up 的問題。就是說其實我們剛聽財務長也有提到毛利率的波動會隨著未來 AI server 有一些 buy & sell 的 business model 加入。那這個是不是從 GB 或 B 系列之後才會開始？如果是的話，我再想請教，從 Fii 財報上面公布的第二季毛利率是比第一季大概有下滑從 7.6% 變 6%，我想知道這個部分的影響因素會跟 AI server 相關嗎？反而其實鴻海本身第二季的毛利率扣除 Fii 的話有上揚的狀況，推估從上一季的 5% 提升到 6% 以上。那我也想知道一下主要的原因還有鴻海本身的毛利率 range 是不是有機會可以維持第二季這樣的好狀況。這是第一個問題，我大概有兩個問題，那要一起問還是先回答第一個？

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

一起問。

向子慧 KGI—分析師

那第二個問題主要是針對 OPEX，因為隨著 AI Server 這邊的營收開始會放大，我不知道現在 3.5% 的 OPEX ratio 是要用 *ration wise* 來看，還是用金額來看未來這個費用的狀況？謝謝。

黃德才 David Huang 鴻海精密股份有限公司—財務長

有關毛利率的問題。就是 FII 公佈的第二季報，看起來就是有下降的情況，主要原因就是我們提到 *buy & sell* 模式的影響。當然以合併報表來看，因為本身我們在合併報表子公司，也如各位所瞭解，董事長也在主力推動我們講的 CMM 就是零組件方面業務的成長，所以我們四大產品類別從第四類來看它也是有比以前有再成長的狀況。所以綜合起來，以合併報表為基礎看，毛利率並沒有因為 Fii 的毛利率下降而產生重大的衝擊。

至於 AI Server 將來，我們在剛剛的問題裡面也回答到，因為它的交易模式，不同的客戶可能會採取不同的選擇。目前傳統伺服器大部分是 *buy & sell*，所以進入到 AI Server 的時候，因為它的單價也提高非常多，裡面的組合也不一樣，所以我們會視不同客戶的需求或個別狀況，採取不同的交易模式或不同交易帳期來調整對毛利率或資金的影響，因為不同的交易模式它對毛利率的影響可能是有不同的方向，比如說 *buy & sell* 的話，毛利就會 *dilute*、會變低。但如果是有 *consign* 的話，相對的毛利是反而會提高的，所以這個部分最終對於毛利的影響會如何，就看我們前端對不同客戶的交易的模式談判的結果或溝通的結果會有不同的影響。不過總的說起來，最終還是對整體的獲利還是有直接的貢獻，對於 EPS 的增長也有直接的貢獻。所以為什麼我們還是 *focus* 在我們整個對獲利極大化、對於股東的報酬極大化的角度來作為努力的方向，以上。

剛提到第二個問題，對於 OPEX 的影響，確實由於營收的增加，尤其在 AI Server 的部分所以在 OPEX 的部分也會增加一定的程度，尤其是在我們講的 R&D 研發方面一定會增加，隨著新產品推出會增加它的幅度。不過我們對於 OPEX 都會非常謹慎的控制。即使研發增加，但是我們希望在管理或銷售方面費用能得到控制。整體而言，我們希望 OPEX 的費用率和絕對金額上面同步都會加以管控，一定會是錢花在刀口上面。以上。

方文妍 Kristen Fang 鴻海精密股份有限公司—投資人關係資深經理

下一個問題我們請 NewsPicks 的 Ms. Yuzuha Oka 提問。

Yuzuha Oka NewsPicks—記者

1. EV : In your previous briefing, you mentioned that you were in negotiations with two potential customers in Japan. Could you provide an update on the progress of those discussions?
2. EV : Could you please share your strategy for acquiring customers in the EV market? Your company has a track record of securing contracts from top industry players like Apple and Nvidia. What key factors are necessary to achieve similar success in the EV sector? How do the requirements in the EV industry differ from those in the smartphone or AI server industries?

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

The competition in the EV market is getting increasingly fierce, and we have received growing interests from customers for our CDMS model. The Japan market has positive potential. The discussion on 3 projects with the 2 Japanese auto makers are on track.

Overall, we are very positive on the progress. Once the contracts are signed – we expect this to happen in the second half of this year – we can provide more details at that time. You mon' t miss it.

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

That' s a good question. Let' s start with safety and quality first.

A malfunction in a smartphone or an AI server may cause inconvenience but is rarely life-threatening. Any defect or failure in an EV can have serious consequences, potentially endangering lives. We understand the unique challenges.

We have debuted 6 reference models in 3 years. The electric bus won a fantastic design award in Japan when it first debuted 3 years ago; today you can see them operating in any big city in Taiwan now as reliable public transport.

Our family SUV has become a best seller this year in monthly EV delivery rankings in Taiwan. But we are not satisfied. This SUV – the MODEL C under our Customer’ s n7 Luxgen brand – is in Thailand right now.

It is undergoing one of the most rigorous performance runs as the first EV to race in the Asia Cross Country Rally. That’ s more than 2,000 kilometers of rugged terrain over a week that you won’ t find on any automotive test track.

Ensuring safety and quality. That’ s priority No 1 on success in the EV sector. We are doing it. Speed is another key success factor.

Operating under our CDMS business model, without our own brand or distribution channels, we are uniquely positioned to leverage our strengths in time-to-market and time-to-cost. 6 models in 3 years, and we anticipate to show, at least, another new reference model at Hon Hai Tech Day in October this year.

Speed to market and cost competitiveness are distinct demands of the EV sector. We are showing potential automotive OEMs that we have a solid understanding on how to support THEIR success.

Currently, we feel very positive to secure traditional car OEM, we should anticipate seeing some progress in the second half this year. Again, you won't miss it. Thank you.

方文妍 Kristen Fang 鴻海精密股份有限公司—投資人關係資深經理

下一個問題我們請 UBS 的 Grace 提問。

Grace Chen UBS—分析師

幾個問題想要跟您請教，第一個問題是有關於 **server** 這塊，剛剛有提到第二季的 **AI server** 已經佔到 **40%** 的 **total** 營收，是比我們之前預期的要來的好。那請問這個比較好的原因是來自於因為我們有拿到比較充裕的 **GPU** 的供給？還是我們實際上看到 **AI server** 的訂單有往上提升？那有關於這個我再追加一下，就是剛剛有提到第四季 **component** 他的增長會比季節性要來

的好。可不可以提醒我們一下 server 跟 component 在您過去所謂指的季節性的成長，大概是幾個 percentage？那這是有關於 server 這邊的問題。

然後第二個問題是有關於這個關稅有可能會提升這樣子的一個討論，可不可以提醒我們一下，目前鴻海在全世界生產多角化的狀況是怎麼樣？例如中國生產的比例，印度以及未來多角化生產的目標。

最後一個問題是有關於手機，因為我看到第三季的 PPT 上面有寫說有關於 smart device 這塊，季對季有很高的成長，但年對年是平的；如果我們看整個下半年包含第四季，手機這塊是不是有機會看到除了季節性成長之外，年對年也會有比較好的增長？謝謝。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

好那我先回答關於 server 的問題，那等一下再由財務長再回答關於美國關稅的提問，那最後我再回答一下關於手機的提問。

首先針對今年下半年整個伺服器，或是上半年伺服器看起來比較好的原因是為甚麼。我想當然第一個就是在過去年度來講，我們比較著重在整個 AI 上游的供應鏈，尤其在具有比較關鍵的像是 GPU 的 module 跟 GPU 的 baseboard。那從今年開始我們也看到了整個 AI 伺服器的需求會有比較龐大的一個成長，所以我們也比較著重在整個 AI 伺服器的供應鏈上面的市佔率。大家也很清楚我們在今年的這個在全球 AI 伺服器的市佔率，從上一次的法說提到，已經超過了四成。那這也代表說在過去一年裡面，我們的確掌握到這個更多的市場份額，那這是第一點。

那至於說有關季節性的表現是怎麼樣，那我想這個可以從幾個數字來看。上一次我也提到，比如說我們看來第一季、或者是去年這個 server 大概都是 20% 出頭在雲端網路產品上面的一個營收比重，以目前來看基本上已經達到了整個集團三成這樣的數字。在整個集團的營收也還在成長的情況之下，整個 product portfolio 從兩成到三成，代表的就是一個非常龐大快速的一個成長，所以我想這個季節性都可以從這裡可以看得出來這樣的一個成長力道，絕對是強勁的一個成長。

那 Component 的部分基本上也是搭配整個下半年在這些智慧產品的推出，也符合我們在增加剛剛財務長提到的 CMM 產品的一個比重，這個 CMM 產品方向主要是要提升我們整體的上下游整合能力，以及能夠提高我們的毛利率。那所以這個部分也會隨著新產品在下半年推出之後，有關在零組件跟其他產品領域的營收也會大幅的上漲，那這個大概也是因為新產品跟我

們在這個零組件出貨比率提升有關。這是有關這兩個部份的回答。有關在全球佈局的部分請財務長來回答。

黃德才 David Huang 鴻海精密股份有限公司—財務長

剛剛提到這個美國總統的選舉的議題裡面，其中之一就提到可能的關稅的威脅。那這個當然沒有變成一個立體的問題但有可能的風險，那基於這樣的風險其實對我們公司來說，它反而是一個優勢。原因就是剛剛前面的報告裡面有提到，我們在全球的佈局事實上是所有供應鏈裡面應該是最完整的，我們在整個東南亞，除了中國大陸之外東南亞、南亞、歐洲、北美、南美都有生產工廠。總共橫跨 24 個國家、205 個基地，這是很重要的競爭優勢。

原因就是說如果美國有選舉之後，比如說 even 對墨西哥會提高它的關稅，違反 USMCA 這種單獨的壓力，我們在美國的威斯康辛州跟德州都有生產比較敏感伺服器的基地，所以這個在全世界的產能調配上面其實都有相當大的彈性，越南也是其中一個。所以在這個情況之下我們會因為不同的客戶的需求以及產品的特性，我們都會滿足他們的需求，相對於我們競爭對手的時候其實這是一個非常重要的競爭優勢之一。

另外就是我們在 2022 年的資本支出只有 900 億但是到 2023 年已經升高到 1200 億。那今年 2024 年的上半年我們的資本支出就已經高達 631 億，比去年同期增加了 33%。這反映在我們在事業的布建上面是更多元的產能以及新事業的投資來因應未來的市場的變化以及可能的挑戰。那同時我們具有很穩定的現金流，這樣的話提供我們在策略佈局上重要的支持。那我相信我們這些資本的投入呢會逐漸轉換未來實質的營收以及獲利，以上。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

好那最後剛有提到這個手機在下半年的表現。那首先先說明一下因為針對個別客戶的情況我們不方便給予任何的評論，但是依照目前的能見度來看的話，整體的消費智能產品全年的展望是持平的。

如果大家可以回想一下，在去年度的這個第一季因為鄭州疫情的關係，所以很多的需求從 2022 年的第四季延後到 2023 年的第一季，導致去年的上半年的基期非常高，在今年上半年的比較上面相對來講就覺得比較吃虧。所以維持全年的這個持平的展望，代表的就是我們對於在下半年這個類別的展望或表現，我們認為是可以優於去年的下半年同時間的表現。

鴻海在這個產業的供應鏈當中基本上還是維持比較領先的地位，當然我們在看這個產業的時候，也不會只看整機這一個組裝的事業，我們也會看零組件這一塊的發展。

上一題我也有提到過，整個鴻海集團非常關心在 CMM，就是這些關鍵零組件上面的一個佈局，所以我們除了整機之外，也看到了未來隨著這個 AI 的應用，由雲端擴大到邊緣，相信我們在供應鏈的角色會變得更為重要。

舉例來說，AI 的個人裝置它的能耗會增加散熱的需求也會提高，所以對於金屬材料的掌握就會要求非常嚴格。鴻海在機構件長期維持比較領先的地位，也掌握了金屬機構件一些重要的材料跟它的工藝技術，包含了可塑性、散熱性、上色性跟輕量性。所以我們看到的除了整體市場成長的機會之外，鴻海會持續擴大它在關鍵性模組的導入，這些都是公司可以持續提高附加價值的一些地方，以上。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

現在時間是四點，剛剛有一題可能很忘了回答就是有關在鴻海科技日的部分。再跟各位報告一下，這次科技的時間我們提前到十月八號到十月九號，這是第一次鴻海科技日是連續兩天來舉辦。第一天我們還是採用邀請制，各位投資人基本上都會是我們的主要嘉賓；第二天我們就會開放給一般大眾來參觀，希望讓大家能夠有進一步第一手的接觸鴻海最新的科技。

第二個特色是這一次我們提前一個很重要的原因，過去在南港展覽二館因為有柱子擋到各位的視線，這一次特別把它挪到南港展覽館一館的四樓，這個四樓基本上是沒有柱子的，各位可以用更好的角度來看我們最新的產品。

第三個剛剛也提到除了這個產品的展示之外，我們這次新加的論壇，原則上我們有非常多的論壇，會涵蓋到有關在 AI、有關在智慧製造、有關在供應鏈、有關數位健康、還有包含 ESG 等等的議題，都會涵蓋在這個論壇裡面。那當然這一次我們還是會邀請到許多的國外的嘉賓來，也會參與這些主題的一個分享。各位現在先不用擔心到底會有誰來，請大家趕快上去報名，名額有限，先報名先得獎。

好，那以上就是我們今天鴻海法說會的一個內容，那我先謝謝各位投資人的參與。那稍後可能各位也可以陸續看到董事長在海外拚事業的一些成果，如果後續有什麼問題歡迎大家再跟我們的 IR 團隊來進行聯繫。那我們今天的法說會就進行到這裡謝謝大家，拜拜，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