

法說會逐字稿

鴻海精密工業股份有限公司 2023 年第四季法人說明會
會議日期及時間：2024 年 03 月 14 日 台北時間下午 3 點

Precision

鴻海精密工業股份有限公司

2023 年第四季法人說明會

公司與會者

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密股份有限公司 董事長

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

Kylie Huang Daiwa-分析師

Gokul Hariharan JP Morgan-分析師

劉至柔 三立新聞-記者

張可君 東森財經-記者

Sharon Shih Morgan Stanley-分析師

向子慧 KGI-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，歡迎參加鴻海公司法人說明會。今天我們也邀請到董事長劉揚偉先生、以及財務長黃德才先生為各位說明。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 2023 年第四季暨全年的回顧、2024 年全年暨第一季的展望、2024 年的主軸、以及近期的重大事件與進展。

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 2023 年全年營運狀況。

首先，請大家看到第 5 頁 2023 全年損益表。

全年營收為新台幣 6.16 兆元，為歷史次高，三率三升，EPS 為新台幣 10.25 元，創 16 年來新高。與 2022 年比較，營收衰退百分之 7，主要是 ICT 市場需求趨緩所致。

毛利率方面，年對年毛利率成長百分之 0.26，主要受惠於有利的產品組合及存貨管控得宜，使得毛利率表現優於上一年。另外，營業利益率較前一年增加百分之 0.08，主要因毛利率提升。費用率雖因為營收減少而上升，但因管控得宜，絕對金額減少了百分之 2。

全年淨利率百分之 2.31，較前一年度增加了百分之 0.17。

接下來，我們看 2023 年第四季財務狀況。

首先，請大家看到第 6 頁 2023 年第四季損益表。

第四季營收新台幣 1.85 兆元，較前一年同期年減百分之 6。三率相較前一年，也是三率三升。毛利率百分之 6.12，較前一年同期增加百分之 0.46，主要為產品組合優化及持續管控庫存所致。營業利益率百分之 2.64，年增百分之 0.39，主要是毛利率提升。費用率則因營收減少而上升，但絕對金額則減少了百分之 4。第四季淨利率百分之 2.87，年增百分之 0.83。

EPS 部份。第四季歸屬母公司淨利為 531 億元，年增百分之 33。EPS 3.83 元，較前一年同期增加 0.95 元。

接下來，簡報第 7 頁，資產負債表。截至 2023 年 12 月底，帳上現金 1.198 兆元，維持水準。淨現金 4,249 億元，年增百分之 207，主要係因存貨較前一年同期減少百分之 22，有利於金流表現。現金周轉天數 38 天，較前一年減少 7 天，主要受惠於存貨週轉天數降低影響。負債比例則為百分之 57，較前一年下降百分之 3，主係因償還較多長短期借款所致。

最後，簡報第 8 頁，現金流量表。2023 年，營業活動現金流入 4,456 億元。自由現金流為正的 3,338 億元。皆優於前一年表現，主要係因存貨水位降低，有利金流。

另外，為了加速經營策略的執行，在 ICT 與新事業的資本支出都有增加，全年來到了 1,117 億元，較前一年增加百分之 14。

以上為 2023 年及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 鴻海精密股份有限公司—董事長

謝謝 David。大家下午好。

去年第四季的經營成果，剛剛財務長已經和大家報告過了。

我大致上做個總結：在季對季方面，我們整體的表現比預期來得好。從年對年來看，四大產品也都優於預期。其中，雲端網路產品，無論是在季對季或年對年，都比預期來得好。

以 2023 年全年來看，集團營收達到 6.16 兆元，創歷史次高。這跟我們上一次 11 月份法說 (11/14) 的預期大致相當，但是如果跟我們去年 3 月法說會的預期來比的話，當時我們預期是持平，結果是略低於當時的預期。這是過去幾年少見的狀況，也反映了去年整體 ICT 市場疲軟的現象，所以我們在年度當中，分別下修了雲端網路、電腦終端、和元件及其他三大產品類別的展望。

在面臨產業不佳，以及第一季集團提列投資公司 173 億資產減損的情況下，當時認為年度目標將無法達成。所幸集團同仁們將士用命，在後面的三個季度中，積極的開源節流。最終還是能夠在營收未能成長的情況下，創造出三率三升，淨利 1,421 億、EPS 10.25 元的成績單。EPS 也是連續三年都在 10 元以上。

接下來讓我來跟各位說明 2024 年全年的展望。

去年十一月法說會的時候，我們對於今年展望的看法是中性。但是近期由於生成式 AI 應用的增加，使得 AI 伺服器的能見度變得很高，所以我們對於今年全年集團的展望，也從原先的中性，上調到“顯著”成長。

從四大產品類別當中的消費智能產品來看，在經歷去年的衰退後，隨著大環境回穩，今年的需求將相對平穩，因此我們認為今年的表現應該是大致持平的。

在雲端網路產品方面，由於感受到 AI 伺服器特別強勁的需求，我們認為 AI 伺服器將會是今年最主要的成長動能。在客戶方面，除了 CSP 客戶外，品牌客戶也開始積極發展 AI 伺服器。再加上通用伺服器業務已經觸底，今年應該會恢復成長。由於這些原因，我相信整體伺服器的業務將會是強勁成長。

至於網通產品方面，雖然上半年仍在消化庫存，但不會影響這個產品類別的展望，以整個雲端網路產品來看，還是會強勁的成長。

在電腦終端產品方面，隨著 PC 產業逐漸走出谷底、需求可望回穩。但是，由於 GenAI 相關的新的應用、再加上新作業系統的世代更替可能會增加新的需求，所以我們預期這個產品類別今年的表現將會是約略持平。

最後，在元件及其他產品方面，我們將持續擴大在 ICT 產品上零組件的市佔率，再加上電動車市場的持續成長，我們預期在關鍵零組件和車用零組件的产品將會有強勁的成長。

接下來，我來說明第一季的展望。

整體來看，由於第一季是傳統的淡季，我們預期第一季的表現將與過去三年相當。由於前年底因為疫情影響，出貨遞延到去年第一季，導致去年第一季的基期比較高。所以預期今年第一季年對年將會有略微衰退的表現。

從四大產品類別來看，消費智能產品方面，由於受到鄭州廠區疫情的關係，造成去年第一季基期較高的影響，所以整體表現相較於去年同期將會衰退。

在雲端網路產品方面，因為 AI 伺服器的強勁需求，第一季整體伺服器年對年將會是強勁成長，其中又以 CSP 客戶的 AI 伺服器成長較快。所以在雲端網路產品方面，整體來說，相較於去年同期的表現是強勁的成長。

在電腦終端產品方面，受到 PC 市場需求尚未回溫的影響，預期將較去年同期約略持平。

最後，在元件及其他產品方面，由於第一季關鍵零組件及車用零組件出貨增加，整體相較於去年同期將會是顯著成長。

接下來，我來說明今年鴻海的重要發展主軸：

記得在上次法說會我提到過，鴻海正從一家製造服務公司轉型為平台解決方案公司。去年科技日我們就提出了智慧城市、智慧製造以及智慧電動車三大平台。這三大平台就是我們未來發展的主要方向。

在三大平台上，由於 GenAI 的逐漸成熟，讓我們看到非常巨大的商機。由於集團在零組件、模組、和系統組裝上累積了 50 年的技術跟經驗，再加上過去十年來集團在 IC 及軟體上的發展上，不斷積累的經驗和技術能力，我們相信我們在三大平台上，可以充分展現出我們的競爭優勢。在這厚實的基礎上，我們會陸續發展三大平台所需要的各項相關技術和產品。

接下來，我要來跟大家分享我們正在為這三大平台所發展的相關技術和產品，包括電動車、AI、半導體、和低軌道衛星的重要進展。

在電動車方面，目前 Model C 客戶端的接單量已經超過九千輛。我們已經於第一季開始交車，逐步提升交車的數量。預計在今年第三季前會完成交付目前所有在手的訂單。我們預計 2024 年出貨量將會超過萬台以上，營收目標將超過新台幣百億元。

在 Model T 的進展方面，目前產能已經不能滿足客戶的需求。為了提高產能，鴻華也已經展開了在高雄橋頭的工廠的建設。預計今年第二季開始啟動建廠。明年第三季開始生產出貨。

另外，我們在高雄和發的電池中心，目前也是按照計畫持續進行建廠中。預計今年第四季我們第一款動力電池將會開始進入量產。

接下來，要跟大家說明大家都很很關心的 AI 伺服器的情況。調研機構預估 2022 年到 2032 年複合年增率將達到 42%。我們感受到客戶端非常強勁的需求。我們相信 AI 伺服器將會是鴻海未來成長的主要動能之一。集團今年 AI 伺服器營收預計成長將超過四成，整體伺服器營收占比也將達到四成以上，而 GPU 模組的成長也將年增超過三位數。

這樣的成長動能主要來自於鴻海在 AI 伺服器領域的五個核心競爭力，包括：關鍵技術的研發能力、高度數位化的製造平台、完整的垂直及系統整合能力、以及如夥伴般的客戶合作關係。

最後，再加上鴻海過去五十年全球佈局的優勢，在亞洲、美洲及歐洲布建了區域生產中心，能配合客戶在地化的剛性需求。因為這些優勢，所以鴻海成為了 AI 伺服器的領導供應商。

鴻海的競爭優勢之一就是垂直整合能力。在 AI 伺服器方面，集團可以提供從上游的關鍵零組件、模組、到下游的系統組裝，一直到 AI 數據中心。這樣的垂直整合能力，讓我們可以提供給客戶，一個全方位的 AI 產品解決方案。藉著提供客戶一站式的服務，可以幫助客戶減少因為管理多家廠商、以及多方溝通所造成令人頭痛的問題。

在關鍵零組件方面，包括：高效能的運算伺服器、儲存器、交換器、電源供應解決方案及先進的散熱技術等，鴻海是唯一一家可以提供 AI 數據中心全方位解決方案的公司。

我這裡要特別提出來的有兩個關鍵零組件，在提升 GPU 效能方面，高速交換機的功能將會顯得非常重要，而我們正好擁有交換機相關的關鍵技術，讓我們可以成為交換機非常重要的供應商。

另外一個關鍵就是液冷散熱技術，這個技術我們在將近五年前就開始在做了，我們在這方面可以提供的價值包括了：有更佳的運算效能、機櫃整體空間設計上的優化、PUE 表現優於業界、散熱解決方案也可降低客戶的營運成本、及機台運作更寧靜等。

生成式 AI 伺服器機櫃的核心運算能耗將大於 120KW，使得 AI 數據中心的能耗快速增加。所以我們聚焦在提供客戶模組化的設計，及低 PUE 的散熱解決方案，這將可以大幅降低 AI 數據中心的能耗。鴻海也因為深厚的核心技術，同時也與客戶培養了長期密切的夥伴關係。我們一起開發新產品，一起爭取市場的新商機。

在半導體部分，如我之前所說，各國都很積極在發展半導體晶圓廠，但當這個世界蓋了這麼多的晶圓廠後，IC 設計將會愈來愈重要，而我們在 IC 設計的布局方面，則會持續聚焦在電動車成本佔比最高的輔助駕駛、電力驅動、車用電子平台等三大類晶片設計。這些 IC 在今年將開始陸續出貨給車用客戶、也會用在鴻海的乘用車以及電動巴士上。

其中，在輔助駕駛晶片設計上，我們已偕同車廠以及數家 Tier 1 供應商合作開發新架構的 SoC。在電力驅動應用上，鴻海擁有全球少數車廠才有的碳化矽半導體垂直整合能力，讓我們的客戶能夠提供具有差異化的產品，創造出更大的價值。同時，能提供強大的成本競爭力。目前我們已與多家全球大型 Tier 1 供應商洽談合作。

有關碳化矽半導體垂直佈局方面，除竹科六吋碳化矽晶圓廠持續擴產外，位於新竹湖口的 SiC 模組廠與研發中心也已經動工，將於今年第三季試產，開始少量供應給客戶。這也是我們持續耕耘垂直整合的一個努力。

而基於穩供應不缺料等策略，我們開發的車用平台泛用 IC，如 MCU、功率還有類比晶片等，都將在今年陸續送樣，並開始供應給客戶與內部電動車部門使用。

接下來是鴻海在低軌衛星的佈局。

我們過去兩年持續投入的衛星產業，已正在逐步發酵中。目前預計將會取得國際客戶的低軌道衛星關鍵零組件訂單。與此同時，我們也結合了鴻海在 ICT 產業精密加工能力，取得了國際主要衛星通訊商的地面設備訂單，這將會進一步對集團產生貢獻。

以上就是今年的發展重點。

接下來，就交給 James。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

近期我們在電動車布局上，鴻華的上市是重要的一步，這顯示市場認同鴻海在 CDMS 以及平台共享模式。

鴻海高雄軟體研發中心正式啟用，未來以三大智慧平台為基礎，並透過產官學的合作，加速推動軟體產業發展。

透過與恩智浦的聯合實驗室，雙方將充分利用各自在汽車半導體領域的優勢，推動車聯網的技術創新。

我們旗下的鴻佰科技，推動各項自動化、數位化、與節能化的升級，成為全球第一家 AI 伺服器燈塔工廠。

能創半導體則取得 ISO 最高安全的驗證，展現在滿足車用模組及整車安全設計上的卓越能力。

我們連續三年獲得了 IR Magazine 的獎項，這一次的兩個獎項包括了「最佳 IR 活動」和「最佳創新股東溝通」。

研究院的兩項研究成果獲頂尖研討會接收，主要的貢獻是創建了具有最佳能量屏障和局部幾何特性的編碼模型，並推進了相關領域的進展。

劉董事長也獲得印度政府頒發「蓮花裝勳章」，此獎項是頒給具有卓越成就的海內外人士，也是對於集團推動當地經濟成長的肯定。

我們也再度入選全球百大創新機構，是國內唯一連續 7 年獲選的民營單位。在今年第一次的個別排名中，我們名列全球第 27 位，也代表鴻海具備國際級的創新能力。

ESG 的部分，鴻海發行的可持續債，已經在櫃買中心掛牌。我們也成為了台灣國際碳權交易首購企業之一。

此外，我們也擴大對綠電的投資，宣布在大陸合資設立綠能基金，透過直接投資綠電產業，幫助我們自己、也幫助我們上游供應商取得所需的綠電來源、並創造穩定的投資收益。

鴻海與 Google 打造的台灣新創實境秀也正式開播了，透過這類扶植計畫，我們希望成為台灣的新創推手。

鴻海也與 IR 協會合辦論壇活動，分享更多永續發展的想法。

基金會為培育科技人才而設立的「鴻海科技獎」，也公布了得獎名單，期許能為這一群台灣的科技新星提供一臂之力。

另外，我們首次舉辦的「鴻海-富士康永續獎」，也剛公布入圍名單，並將於 3 月 29 日舉辦頒獎典禮，來鼓勵員工響應集團「EPS+ESG」的永續經營理念。

去年我們也在各地舉辦多元的 ESG 活動，把 ESG 推廣到集團在全球的每一個廠區。

今年的鴻海嘉年華會回歸實體活動，近三萬名員工及眷屬熱情參與。劉董事長也與大家共同慶祝公司成立 50 週年的輝煌時刻，並宣佈未來將打造「鴻海照護中心」，擴大員工眷屬的照護範圍，這又是業界照顧員工的一個創舉。

我們也舉辦了 50 週年慶晚宴，以「感恩、創新、未來」為主軸，邀請了 500 位賓客，一起見證了這個里程碑。

為了落實企業社會責任，我們也支持舉辦了台灣首屆女子職業高爾夫選手錦標賽，幫助台灣優秀選手站上國際舞台。

問答時間

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

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：AI 伺服器：近期鴻海股價表現，外界普遍都認為是 AI 伺服器這一塊有所發揮，您認為是鴻海的哪一方面的優勢被外界看見了？公司預期今年 AI 伺服器需求將有強勁的成長，請問如何看待 AI 伺服器的未來成長性及對鴻海的營收貢獻？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密股份有限公司—董事長

謝謝，其實 AI 伺服器我們已經做了很久了，只是大家過去可能沒有注意到，我們也沒有對外說。現在市場起來了，我們的這些努力也逐漸被外界看到。包括現在非常熱鬧的液冷式散熱，我記得在我沒有做董事長之前，集團就已經提出了液冷式散熱的解決方案。

其實類似這樣子提前布局的技術或產品，鴻海還有很多。就像大家都知道的 3+3，還有鴻海研究院所做的這些技術和產品。現在市場看起來不怎麼樣，可是五年、十年後很可能其中有些產品就會變成現在的 AI 伺服器一樣的當紅炸子雞。鴻海一直默默的提前布局這些前瞻技術和產品。這就是鴻海的一個優勢。希望陸陸續續大家可以看到他們的表現。

至於 AI 伺服器成長性來看的話，調研機構預測 2023~2025 年三年的年增率會超過 30%，而鴻海 AI 伺服器營收增長趨勢與市場預測接近、甚至有可能超過。我們在一線客戶 GPU 模組仍是主要供應商，基板則持續擴大產能、逐季提升市占率；同時，我們也擴大下游 AI 伺服器與整機的接單，會以整體 AI 伺服器市場的四成市佔率作為我們的目標。

最近我們陸續爭取到好幾個新案子，需求確實不錯。2023 年 AI 伺服器營收占公司整體伺服器營收近三成，今年我們預測 AI 伺服器營收占比，應可達到集團整體伺服器營收占比的 40% 以上。

2024 年集團 AI 伺服器的算力系統和機櫃營收方面，目前預估今年較 2023 年增長應該會超過四成。集團在 CSP 及品牌客戶 ODM 專案上也已經取得了顯著的進展，特別是 CSP 客戶增長遠高於品牌客戶，我們 2024 年 CSP AI 伺服器將會成長超過五成，一線品牌客戶的 AI 伺服器也有超過三成的增長。

雖然大家都很關心集團在模組、基板、或伺服器系統的訂單狀況，但是鴻海在 AI 產業的競爭力不只是這幾項。我們相信未來要提升 AI 的效益，GPU 的整合會是一個重點，而高速交換機 (high performance switch) 就是整合的關鍵技術之一；此外，液冷系統也是另外一個關鍵，這兩個關鍵技術鴻海都有獨特的解決方案。所以整體來看，鴻海 AI 伺服器的競爭力是全方位的。

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：電動車：電動車市場成長速度放緩和競爭加劇，請問對於鴻海電動車策略的影響，是否需要有所調整？客戶方面，鴻海與傳統車廠以及新創車廠洽談組裝業務的進度，車廠的合作興趣度與半年前相比的變化？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密股份有限公司—董事長

謝謝，其實電動車市場的競爭加劇是我們早就預期的。之前我也提過 EV 產業因為進入障礙的降低，競爭者一定會越來越多，所以競爭一定會變得越來越劇烈。這樣子的競爭態勢經過一段時間之後，一定會進入到整合的階段。這就是我們看到在全球 EV 市場現在發生的狀況。但是電動車的成長趨勢目前看來是不會改變的，之前我提過電動車成長的動能主要的原因是因為極端氣候。只要極端氣候的狀況沒有改善，我相信電動車的成長是不會停止的。

經過過去四年多來的努力，集團在 EV 整車設計以及零組件的垂直整合能力也越來越扎實。我們非常有信心來面對這樣一個激烈競爭的環境。你的問題是-是否集團會有相對應的調整，我的回答是-集團 EV 電動車的策略不會改變，但是戰術上我們會因應當時的環境做適當的修正。

在車廠組裝業務上，我們 CDMS 的新商務模式，經過這些年來的努力，車廠也逐漸的了解和認同。由於 EV 市場的競爭愈來愈劇烈，就愈來愈多的車廠對我們這個模式有興趣。基於我們過去在 ICT 的經驗，在 CDMS 的模式下，慎選客戶是成功非常重要的關鍵。所以我們會非常謹慎的選擇合作的廠商。EV 的製造遠比手機複雜得多，而且還有安全性的考量，所以合作洽談的時間也相對比較長。我們會在適當的時機跟各位報告相關的進展。

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：存貨與資本支出：剛才簡報中提到存貨消化似乎告一段落，是否能說明目前庫存的狀況？有關資本支出，公司在過去兩年資本支出陸續增加，2022、2023 年分別成長 6%與 14%，2023 年有擴大的現象，公司對於今年資本支出的規劃？

黃德才 David Huang 鴻海精密股份有限公司—財務長

經過過去一年的庫存調整，目前庫存水準已經降至相對低的水準，大約是 7,308 億，比前一年底的 9,390 億，減少了 22%。

資本支出方面，確實這兩年有明顯增加，主要原因是因為 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。這個趨勢在 2024 年會持續，預計今年資本支出成長幅度不會低於去年。

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：半導體：鴻海的半導體策略、目前正在開發的關鍵產品(SiC, MCU, PMIC 等)進度？半導體業務 2024 年的營收展望？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密股份有限公司—董事長

鴻海的半導體策略，主要是提供客戶一個一站式的解決方案，讓我們的客戶不用擔心供應鏈短缺的問題。這包括 IC 產品以及所需要的產能。

在「IC 產品」方面，我們提供這些 IC 給終端系統客戶，目的是希望因為這些 IC 產品可以帶來的差異化來幫助我們的客戶創造價值，同時因為這些 IC 整合所產生的成本效益讓客戶可以增加他的競爭力。

在「產能」方面，我們會著重在我們所提供的 IC 產品製造所需要的產能建置。這包括晶圓廠，模組廠，以及封測廠。

目前這些產品和產能的開發進度是符合預期的。

在 SiC 方面，我們已經開始量產，同時也開始擴充產能。擴充所需要的機台和設備，預計會在今年第二季陸續的入廠。

車用電驅逆變器所需的 SiC 模組也已經開發完成。目前正陸續給車用客戶送樣中。在湖口興建中的 SiC 模組產線與研發中心預計在今年第三季會開始正式啟用。結合鴻揚的 SiC 晶圓廠，集團會成為全球少數具備有 EV 電驅關鍵半導體及模組能力的整車廠。

在 MCU 方面，我們的測試版在去年完成 tape out 與驗證，量產版預計下個月 tape out，2025 年就會完成晶片測試以及驗證。

在 PMIC 方面，去年第四季，我們的 PMIC 已出貨了超過 300 萬顆，供應給 PC、Notebook、還有 Server 的客戶。預計今年在資通訊方面的供應量會逐步擴大。同時我們也陸續取得車用客戶的 design-in，在車用上面的出貨量也將逐步提升。

在今年整個集團的半導體營收方面，我們預估將會超過新台幣千億元。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

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 Daiwa 分析師 Kylie Huang 提問

Kylie Huang Daiwa—分析師

1. 毛利率展望：2023 年毛利率數字比去年初給的持平展望表現還要好，獲利部分雖然去年第一季認列夏普的減損，但全年獲利仍能交出亮眼成績單，請問公司做了哪些努力？另外，也想請問公司對於今年度毛利率的看法？

2. 想問一下 AI，最近 AI 伺服器，大家對 AI。最近大家對於公司 AI 伺服器關注度很高，剛剛董事長除了提到一些 Module 以外，在整機組裝的案子也是滿多的都有開始拿到。想給大家一個方向，整體來講，因為在整機組裝可能會有一些 pass through 的 cost，但整體來講，毛利率對在 AI 伺服器在整個 Business 是不是對公司還是一個正向影響？

黃德才 David Huang 鴻海精密股份有限公司—財務長

在財務績效方面，獲利極大化是我們的優先目標，改善毛利率也是目標之一。我們去年的毛利率表現相較前一年度有明顯的成長，符合我們先前提及改善毛利率的長期方向。

去年一開始因為通膨、匯率，還有區域政治問題，我們認為對毛利率會有影響，所以比較保守。在第一季之後，我們很積極爭取訂單，透過優化既有 ICT 產品組合、管控相關成本來提升我們的毛利率，所以去年度毛利率能夠提升的成果得來不易。

我們預期今年毛利率同時受到三個因素影響，包含通膨、匯率，以及新事業資本支出產生的折舊費用。目前市場大多預期下半年美國有望降息，若美元趨貶會相對較不利於毛利率的表現，我們將密切觀察可能的影響，也會透過持續提高零組件及雲端產品的占比、優化我們的產品組合，加上成本的管控，努力維持或改善毛利率的表現。

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密股份有限公司—董事長

有關於 AI 的整體來看，我們剛剛有提到過，接了幾個系統的單子。對鴻海來講，整個系統組裝是我們的一個很重要的出海口，更重要的是，透過系統組裝，我們可以帶進更多的垂直整合的相關的生意機會，所以我們在毛利率上面，透過垂直整合的能力，我相信，應該是會比我們比現在的情況要來得好。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

Next question. Gokul from JP Morgan. Hi Gokul, Please.

(中文翻譯：下一個問題我們請 JP Morgan 的 Gokul 提問)

Gokul Hariharan *JP Morgan—分析師*

Thank you for taking my question I just wanted to understand AI related server business. As we understand your market percent in the rack level assembly service is not that high right now. Chairman Liu I think you mentioned you want to get to 40% market share in rack levels or AI servers in the medium term. Could you talk a little about what are the market forces that are helping you get there given there is a lot of competition here. Do you feel that pricing starts to come under pressure for the AI server business as it becomes bigger. And secondly, from a vertical integration perspective, you talked a little about a few aspects of vertical integration of the AI server would you talk a little bit about the general areas where you are having quicker progress, including chassis, cooling solutions, etc. Could you talk a little bit about that of having earlier progress in terms of the AI servers. And also does AI server module or rack assembly is it similar to corporate average or lower than corporate average with the 40% market share.

(中譯：感謝您點我提問，我只是想了解與人工智慧相關的伺服器業務問題。據我們了解，目前您們在機櫃級組裝服務中的市佔率並不高。劉董事長您提到您希望在未來中期階段，獲得機櫃或人工智慧伺服器 40% 的市場份額。鑑於這裡的競爭非常激烈，您能否談談幫助您實現這一目標的機會是什麼？您是否認為隨著人工智慧伺服器業務規模的擴大，定價開始面臨壓力？其次，從垂直整合的角度，您談到了 AI 伺服器垂直整合的幾個方面，您能談談您們進展較快的領域，包括機殼、散熱解決方案等。另外，您能談談在人工智慧伺服器方面取得的早期進展嗎？還有，AI 伺服器模組或機櫃組裝市場佔有率 40%，是否相似於公司的平均或低於公司的平均水平。)

劉揚偉 Young Liu *鴻海精密股份有限公司—董事長*

For the AI server and product, because there are many new products will be out in the market very soon. I will hold onto the answer until after the GTC 2024 next week – you will know. I just give you advanced notice that there be a lot of things announced at GTC. In terms of making the rack and the server, whether the gross profit margin will be impacted, as I said, the vertical integration capability of ours will probably be second to none. We have the most complete vertical integration capability in the server market. I believe, as I have said, the gross profit margin will be better than our current level 10 or system assembly product.

(中譯：對於 AI 伺服器 and 產品來說，因為很快就會有許多新產品上市，相信到下週的 GTC 之後，你就會知道。我在這邊只能提前讓大家知道，GTC 上將宣布很多事情。關於從做機櫃、伺服器毛利率會不會受到影響，我剛才說了，我們的垂直整合能力首屈一指，我們在伺服器市場上垂直整合能力是最完整的。我相信，正如我所說，毛利率會比我們目前的組裝或系統組裝產品更好。)

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

下一題請三立的劉至柔提問，至柔請

劉至柔 三立新聞—記者

最近我們有關注到，鴻海的股價可以說是「大象跳舞」，表現得非常好，剛剛公布的財報也顯示鴻海去年 EPS 有出乎意料的表現，想要請問今年股利配發有沒有什麼規劃？配發率是否有機會跟往年一樣，超過五成甚至創下新高？

另外，還想請教董事長，下週是輝達 GTC 大會，我們好奇董事長會不會親自前往聖荷西，支持老朋友 Jensen？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密股份有限公司—董事長

我先回答第二個問題，當然會。我當然會到 GTC 2024，不光是因為要感謝 Jensen Huang 上次來我們的 HHTD 幫我們站台，最重要的是，我們之間的合作的關係愈來愈緊密。而且我們在三大平台上，都會是基於 NVIDIA 的 Solution 來開發的。所以我一定會去，這是回答你的第二個問題。

至於第一個問題，鴻海不是大象啦，誠如鴻海的英文名字，鴻海是反應迅速、嗅覺靈敏的一群狐狸。這群狐狸在過去五年來，我們一直在對內還有對外推動著集團在分享、合作、和共榮的新鴻海精神，讓集團的集體力量能夠真正的釋放出來。最近股價的表現，還有我們 EPS 的表現，我相信和這個釋放出來的力量是有關係的。

至於在股利方面，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，實際上過去四年我們的配發率都高於五成。

去年我們的 EPS 是 10.25 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 年來，十六年的新高，所以決議今年每股將配發 5.4 元的現金股利，配發率達到 53%，將會是連續五年都超過五成。

這樣的每股現金股利也是自 1991 年上市掛牌以來的新高，這也是為什麼過去幾年，雖然我們非常重視毛利率的提升，但是我更重視 EPS 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。所以 5.4 元。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

接下來的問題，我們請東森財經的張可君提問。可君請。

張可居 東森財經—記者

電動車：想請問公司這邊嘉年華有開放 50 輛 n7 給員工抽獎，加上近期一些媒體的反應都還不錯。想請教董事長，n7 目前的訂單量與交付時程？以及 n7 的原型車 MODEL C 在海外是否會有其他規劃？我的第二個問題是，市場關注的 MODEL B，目前量產規劃為何？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密股份有限公司—董事長

謝謝可君，我們電動車的發展會持續依照原來的計畫推動。目前 Model C 接單量已經超過九千輛，今年整年的出貨量非常可能會超過一萬輛。我們預計在今年第三季前會把所有目前在手的訂單全部交付完成。同時對於海外客戶的洽談，我們一直沒有間斷過。

同樣的 Model C，不同的客戶會有不同版本。這些基於 Model C 所修改不同客戶的不同版本，預計在 2025 年的年底到 2026 年的年初，將會在美國還有東南亞分別推出。

至於在 Model B 方面，我們預計在今年第四季就會做好量產前的準備。應該會在今年年底左右就會開始接受預訂。請大家拭目以待。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

下一個問題請 Morgan Stanley 的 Sharon 提問。

Sharon Shih *Morgan Stanley—分析師*

1. 我想稍微跳脫 AI，問一下其他的業務。第一個問題是關於在所謂的 AI on device，也就是所謂的 Edge AI 的部分，因為無論在手機、PC、NB 都有挺大的 exposure，您怎麼看 AI 在 personal device 上面的發展，以我們現在跟客戶的交流，什麼樣的 Killer App 或是什麼樣的時間點，可以看到更多 AI on Device 的應用及帶動潛在的換機需求？
2. 這次也提了比較多關於低軌道衛星的未來發展，可以先請問一下關於低軌道衛星相關的營收，也是放在 Cloud & Computing 的部分，還是哪個部分的業務？低軌道衛星相關業務成長的動力我們可以如何衡量？

劉揚偉 Young Liu *鴻海精密股份有限公司—董事長*

關於 AI 在 Edge 的 Device 的發展狀況，還有他的契機，我想我的回應是這樣，這些在 Edge 的 Device，他都會具備有 GenAI 的適當的能力，包括在 PC、NB、手機，或是其他的個人裝置上都會有，只是他的能力做到什麼程度。其實我們也投資了好幾家做 Edge AI 的 IC 公司，大家都看到非常強勁的需求，至於這個需求，他的 Killer App，現在，我覺得還沒有非常清楚。但是我覺得可能在半年內就會看出來這樣子的一個跡象，到底哪一種基於 GenAI 上面的應用，什麼樣的 Killer App 是大家所需要的。有很多人談到，最近有一些應用，也是非常有用，會改善我們生活。像在卡拉 OK，要找歌是一個困難，透過 Gen AI 哼兩句，大致上歌曲、音樂，它就可以幫你找到。你覺得他會不會很有幫助？類似這樣的 App 一定會發生，而且還會有更多類似的 App 將會改變我們的生活方式。

低軌道衛星的部分，我們是看到，原來我們看到是因為要做 EV，EV 會開到很多地方是沒有 5G 的 Access，在那些地方就要靠地軌道衛星。所以這個為什麼我們當初起心動念，為什麼要發射低軌衛星最重要的一個原因。可是當我們發射上去之後，當我們開始進入這個產業之後，我們才發現這個產業有很多商機，那這個商機包括在製造、在平台、在軟體，還有在一些太空的零組件上面，充滿著機會。因為原來的產業並沒有那麼多的公司在參與，所以他發展的速度相對比較慢，我相信透過 EV 的需求再加上 5G 進入 6G 的時候，也會低軌道衛星方面的通訊協定，我相信透過這些，低軌道衛星通信的產業會蓬勃的發展。我也在為低軌道衛星產業未來的發展，我們也在積極規劃中，至於要怎麼樣衡量，我現在沒有辦法告訴你，因為這是一個新興的產業。但是我覺得會非常的蓬勃，那我們會不會把這個產業的營收放在 Cloud & Computing 裡面呢？可能不會。以上。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

下一題我們請 KGI 的 Angela 提問，Angela 請。

向子慧 KGI—分析師

AI Cloud 有關，就我們了解去年以營收比重來講大概差不多有 1.35 兆，有部分是網通跟 Server，那我們想知道，剛剛董事長講 AI 伺服器佔 30% 營收，我自己推估大概 around 兩三千億，可不可以讓我們知道跟 GPU 比較 related 的比重，和系統/rack 的比重，大概怎麼 roughly 的一個 idea 可以讓我們知道一下嗎？看起來這兩個在 Margin 上面是不是有很大的不同？目前好像在這個系統端，我們沒有帶 GPU 這樣的定價模式，這樣的定價狀況在未來或下一代其他的產品線，會有一些調整個可能性嗎？這是大概跟 AI Server 相關的問題。

第二個問題就技術上面，想了解 NVIDIA 可能下一部份的 GB，這種比較是 NVIDIA 自己主導的 AI，他的設計跟 H100 不同地方在鴻海能夠 capture 到的商機，能幫我們剖析一下？這邊有提到包括電源或散熱，都會是我們 integration 的強項，這個意思是不是說大部分未來都會以集團自製的方向為主？

最後就是 1Q 的毛利率趨勢？

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密股份有限公司—董事長

我嘗試的把這麼複雜的問題一一回答，先講有關於 GB 的 NVIDIA 的解決方案中，基本上因為現在這個 GenAI 的 Server，大致上都來自單一客戶，我們不會對針對單一客戶的產品做評論。對於你剛剛提到在系統端我們過去的模式跟未來的模式有什麼不同，我可以預告，你應該要去參加，要非常注意下個禮拜的 GTC 2024，在那你就會看到一些我們新的合作模式，這個新的合作模式，目前還不到對外說明的時機，不過下禮拜你就會知道，

至於有關於 margin 上面 AI server 占 30% 然後跟 GPU 相關，系統還有 rack 上面的比重，我覺得這個都跟我們剛剛提到的，我們目前的客戶太過單一，所以相關的數字可能都是客戶的機密，所以我可能不適合回答你。

至於 1Q 的毛利率趨勢，請財務長回答。

黃德才 David Huang 鴻海精密股份有限公司—財務長

我們 1Q 目前看起來，在整個預測方面，產品組合我們要盡量是要增加零組件的部分，目前看起來會跟我們去年 yoy 看起來，是希望能夠維持持平。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

那 Angela 有回答到您到問題嗎？剛剛有好像有提到將來我們的零組件將來是不是都要自製，剛剛提到那個 AI Server。

劉揚偉 Young Liu 鴻海精密股份有限公司—董事長

我們提供一站式服務，零組件的部分我們會盡量自製。

巫俊毅 James Wu 鴻海精密股份有限公司—發言人

現在是 3 點 58 分，如果沒有看到其他的問題，是不是我們今天的會議就到這邊為止。以上就是今天法說會的全部內容，感謝大家的參加，若大家還有想要進一步詢問的地方，歡迎隨時與我們 IR 團隊聯繫，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。