

前日收盤價

94.5 元

許哲豪

Jeff.syu@ctbcsis.com

宏致(3605.TT)

法說/座談摘要

ASIC 連接器及高功率電源線帶來強勁成長動能

- ASIC 客戶高速連接器於 2Q26 開始放量
- BE 大功率高壓電源線展望樂觀
- 高速連接線已小量量產

結論：宏致 AI 業務中，高速連接器、機內高速傳輸線、大功率高壓電源線為公司未來重要的成長動能，其中連接器已切入 AWS 及 Meta，並於 2Q26 開始放量，產能目前 7 月達到 400 萬顆，公司預計將於 2026 年底達到 500 萬，且同時新租廠房及擴建新廠進行擴產，因應 ASIC 客戶未來幾年強勁需求；電源線大客戶為 Bloom Energy，客戶展望需求強勁，2H26 出貨將較 1H26 成長翻倍，且 Bloom Energy 需求能見度至 2028 年。公司已由傳統連接器廠商成功轉型為 AI 高速互連解決方案供應商，我們看好宏致 AI 業務持續驅動公司強勁成長。

公司簡介：宏致電子成立於 1996 年，為精密連接器與線束製造廠，生產基地包含台灣、中國昆山、東莞、蘇州、菲律賓、越南。隨著全球硬體架構的演進，宏致已從早期的筆記型電腦零組件供應商，成功轉型為涵蓋 AI 雲端伺服器、綠能、工業控制及車用電子等多元領域的解決方案提供者。公司初期以 PC 與筆記型電腦內部的微型連接器起家，並透過多年的自主研發與併購策略(如併購龍翰、廣迎、美國創世紀 Genesis 等)，大幅擴張了其技術版圖與全球產能，建立起從金屬沖壓、塑膠射出、電鍍到自動化組裝的垂直整合能力。近年來，公司將營運重心與資本支出高度集中於 AI 伺服器的高速傳輸介面與綠能高功率設備，成為推動營收成長的雙引擎。

營運概況：

1. 2Q26 營收 33.5 億(QoQ+19%，YoY+20%)，主要受惠於 AWS 及 Meta 等客戶 ASIC AI 伺服器開始拉貨 MCIO 等高速連接器，推升 AI 產品營收成長至 6.7 億(QoQ+70%)。
2. 2Q26 營收比重
 - 電腦周邊/消費性電子 40%
 - 工業 21%
 - AI 20%
 - 網通 15%
 - 汽車 4%
3. 1Q26 營收比重:
 - 電腦周邊/消費性電子 42%
 - 工業 23%
 - AI 14%
 - 網通 16%
 - 汽車 5%

法說會內容摘要

1. 廠房配置與產能規劃：

- 臺灣廠區分為 2011 年建置的舊廠，以及 2025 年 3 月完工的新廠房。
- 臺灣廠房目前全面投入伺服器產品線，所有高速連接器與高速線均在此投產，部分高階消費性產品亦在臺灣生產。
- 伺服器高速連接器與線材自 2025 年 3 月起進行大規模擴產，其中高速連接線於 3Q26 開始大量出貨。

2. 公司歷程與產品線演進

- 2009 年：宏致上市時，百分之百專注於筆電內部的微小型連接器。
- 2011 年：較高階、微小的筆電產品線移回臺灣生產。
- 2015 年：併購龍翰，取得筆電線束連接線業務(屬低毛利但維持市佔)；龍翰位於菲律賓的工廠具備近 40 年歷史，長期為施耐德生產不斷電系統，高壓、高電流產品的製造經驗，成為宏致於 2022 年順利切入 Bloom Energy 市場的基礎。
- 2017 年：切入歐洲汽車客戶，主要提供 Tier 2 等級之連接器。
- 2019 年：提供金屬沖壓件切入網通市場，主要為亞洲客戶(如華碩主機板、技嘉、微星的 Wi-Fi 路由器)。
- 2021 年：併購美商創世紀，取得美國在地的銷售與研發團隊，並結合宏致資源，成功打入美國伺服器市場。

3. 各終端應用市場概況

- 雲端：包含伺服器、資料中心及網通設備，目前細分為傳統網通與 AI 伺服器兩大區塊。
- 汽車：近年發展持平，營收佔比約維持在 4%至 5%，主要產品為自動駕駛系統與車身電子控制板。
- 消費性電子：屬穩定成熟市場，每年毛利率維持兩成以上。策略為從內部高速連接器跨足外部連接器(如 Type-C、I/O)，並切入需高電流、高功率的電競機種滑鼠等周邊，去年起加入 DDR 產品線。
- 工業：施耐德 UPS 訂單預期增加；無人機與安防監控產品在中國大陸市場每年維持兩成至三成的成長，為工業領域重要的佈局。

4. AI 伺服器高速連接器市場

- 產品應用：主要為伺服器內部 CPU 與 GPU 機板上的高速連接器。
- 市場挑戰：因 CPU 與 GPU 極為昂貴，客戶對單價僅約 2 至 3 美元的高速連接器品質要求極高(故障將導致整塊機板報廢)。臺灣市場主要由安費諾領導，臺廠市佔率不到五成。
- 產品多樣化：從初期主打的 MCIO 規格，擴展至 M.2、Gen-Z、PCIe、Multi-Trak 等多樣化選項供客戶選擇，將帶動 2026 年出貨量的爆發。MCIO 高速線，2Q26 開始小量出貨，2027 開始大量。
- 客戶切入與取得訂單：連接器 2025 年底取得 AWS 與 Meta 驗證(特別是品牌廠主導的 ASIC 機種)，使宏致不僅能供應小板(用量約 10 顆)，亦能供應主板(用量約 15 至 20 顆)，此效益於 2026 年 2 月後逐漸顯現。

2026/07/24

5. 內部高速線與 BE 高壓線

- 機內高速線：用於連接 PCB 板與風扇、電源或顯示卡，通常 2 至 3 顆連接器需配備 1 條線。去年獲 CSP 廠及 ODM 廠承認，2Q26 開始小量量產。不同於標準品的連接器，高速線因各機種不同而需客製化，出貨量將隨客戶機種堆疊而逐季攀升，預估 2027 年會有顯著的大量成長。
- Bloom Energy：專注於電力系統的配電與供電系統，具備高功率、高壓(目前可達 800V，下半年看至 2000V 規格)及耐高溫(1000 度以上)特性。產品以成套出貨，單價達幾萬美元，下半年客戶要求出貨量為兩倍。

6. 2H26 營運展望

- AI 伺服器：佔比從 2024 年的 4%、2025 年的 10%(4Q25 達 12%)，攀升至 2Q26 的 20%。預期下半年表現將比上半年成長一倍以上。
- 高速連接器：上半年出貨約 1300 萬顆，預計七月產能開出後，對第三季營收貢獻顯著。
- 機內高速線：第一季佔比為 0%，第二季達 1%至 2%，預估未來將佔總營收的 3%至 5%。
- 網通：美國市場需求佳，亞洲市場受記憶體缺貨影響，整體預估下半年將較上半年成長一成以上。
- 其他市場：工業下半年將恢復成長；汽車維持 10%佔比持平；消費性筆電因供應鏈狀況，預估在 0%至 10%之間波動。

7. 產品單價與毛利率結構

- AI 伺服器整體平均毛利達四成以上。
- 高速連接器：平均單價約為個位數美金，毛利率達 3 成以上。
- 機內高速線：單價約 20 至 30 美元(每機台用量約 10 條)，毛利率約達 2 成以上。
- 高功率電源線：依規格而定，成套單價近十萬美元，毛利率達 2 成以上。
- 2Q26 整體毛利率受到高速線剛開始放量，且傳統銅殼產品受銅價上漲影響，但高速連接器因產能開出攤提成本，較不受影響，展望毛利率將逐季向上。

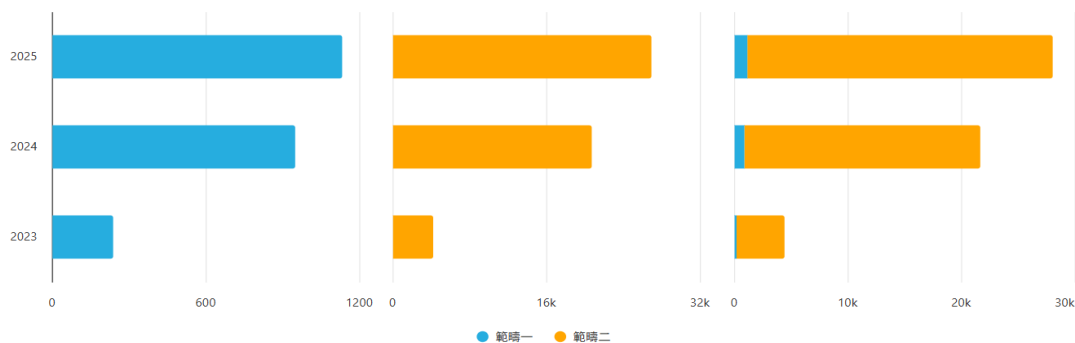
QA 內容摘要

- 未來連接器/線客戶目標：下一階段將鎖定 Google 與 Microsoft，期望明年有機會打入，客戶期望市佔份額達三成以上。
- 產能規劃：今年高速連接器出貨目標為 3500 萬顆，2027 年預估達 5000 萬顆；7 月底產能將提升至每月 4KK，年底目標要達到每月 5KK。
- 市場競爭現況：機內高速線大部分仍由安費諾主導，宏致正積極追趕；機外高速線目前臺灣以貿聯市佔最大。
- 價格策略：因應大廠安費諾調漲，宏致於第二季亦針對用量大及特定產品向客戶漲價。
- 中國大陸與特殊應用佈局：華南地區機器人客戶多，主要以特殊加工線束切入；無人機(如大疆)因解析度要求高，線材 Pitch 需縮小至 0.3mm 以下。
- 無人割草機：針對國外戶外使用習慣，強化電池電源連接器與線材的防水防雨設計，為 2027 年的發展重點。
- 高速線研發進度：目前已銷售 400G、800G 的 DAC 外部線，預計今年下半年推出 1.6T DAC，並與晶片廠合作於下半年推出 1.6T AEC 產品樣品供客戶認證。

ESG 資訊-環境保護(Environmental)

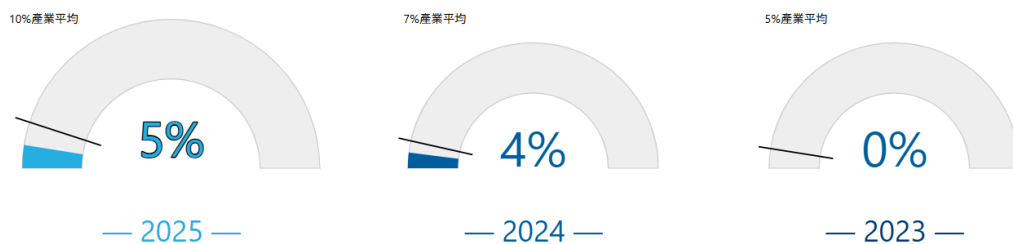
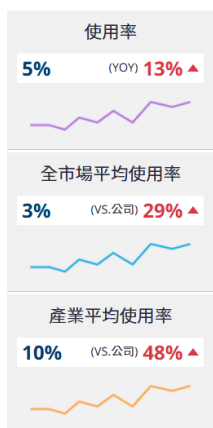
溫室氣體(範疇一/二)排放量

2025

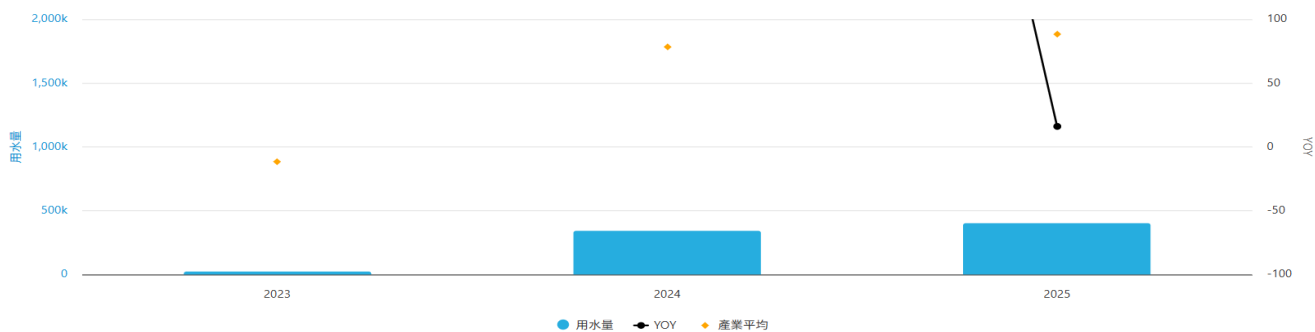


再生能源使用率

2025



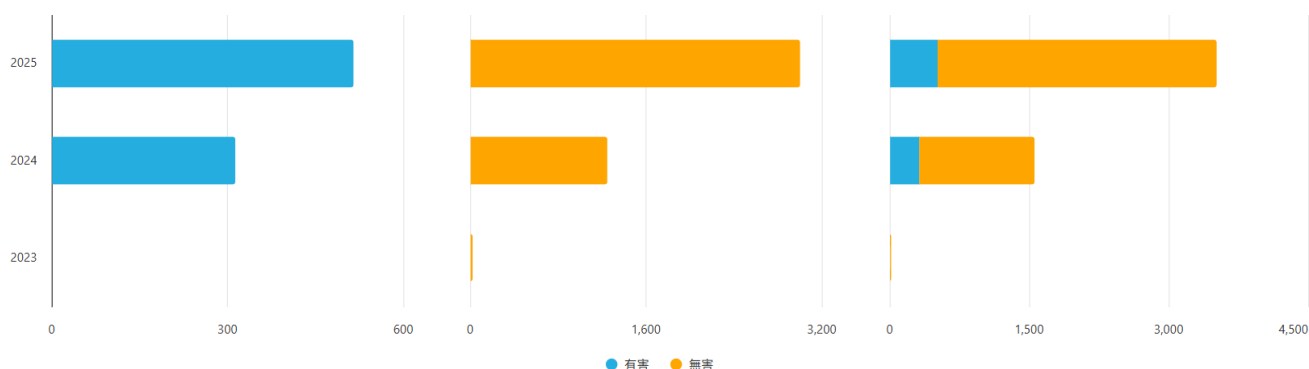
用水量



2025



廢棄物量



2025



密集度

2025

溫室氣體排放密集度

2.03

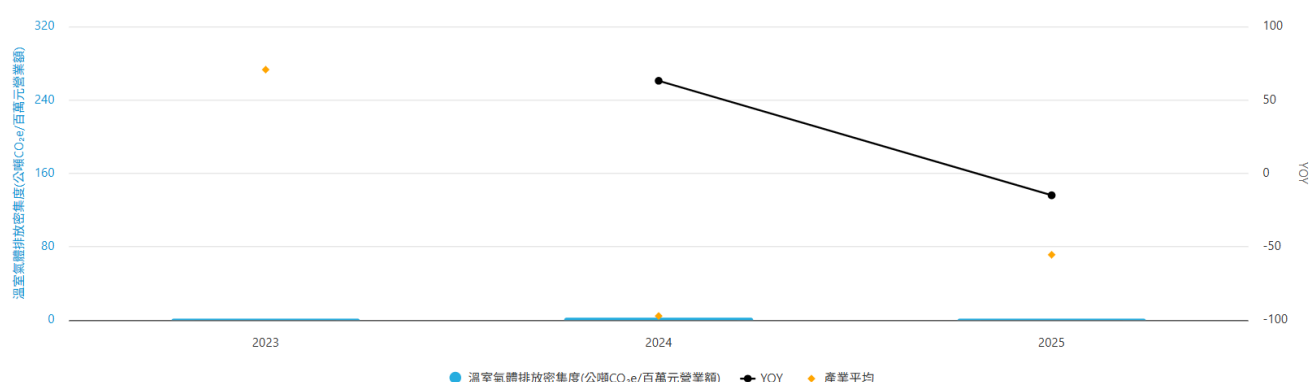
用水密集度

0.03

廢棄物密集度

0.22

溫室氣體排放密集度(公噸CO₂e/百萬元營業額)



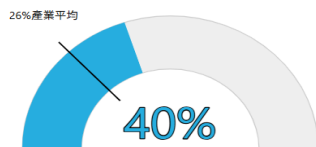
2025



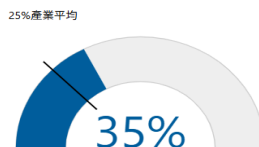
ESG 資訊-社會責任(Social)

管理職女性主管占比

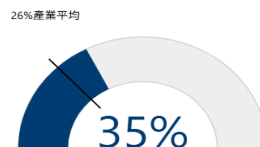
2025



— 2025 —

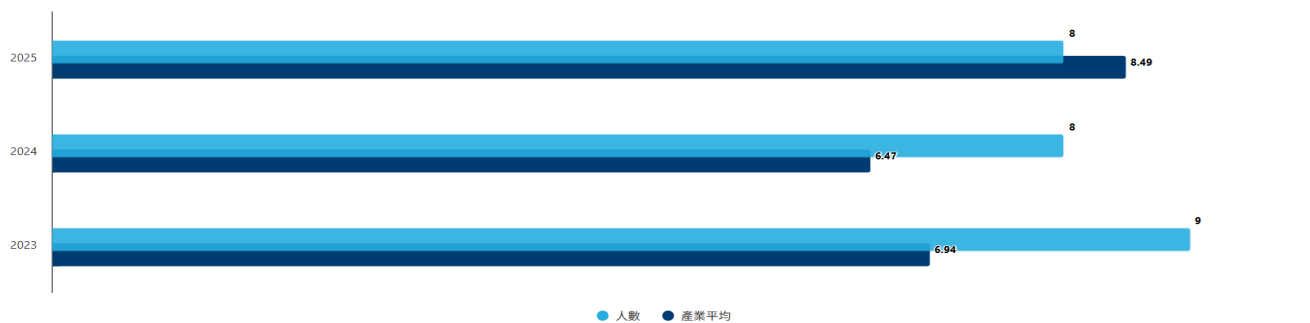


— 2024 —



— 2023 —

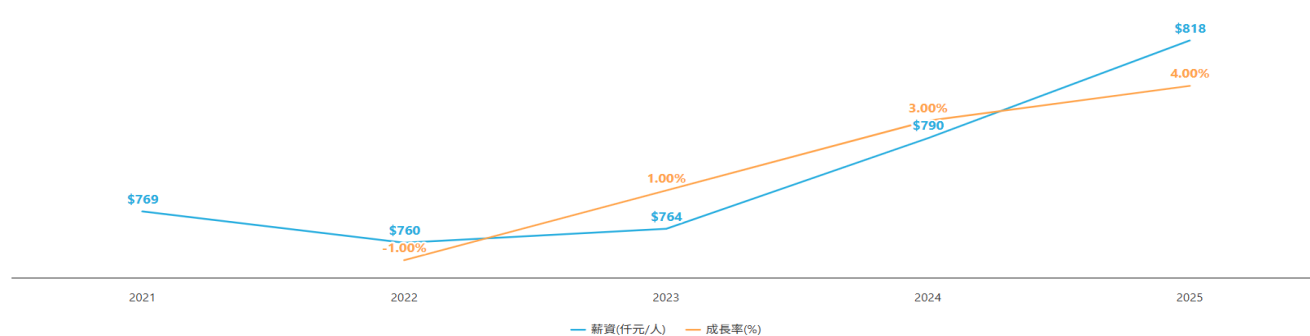
職業災害人數



2025



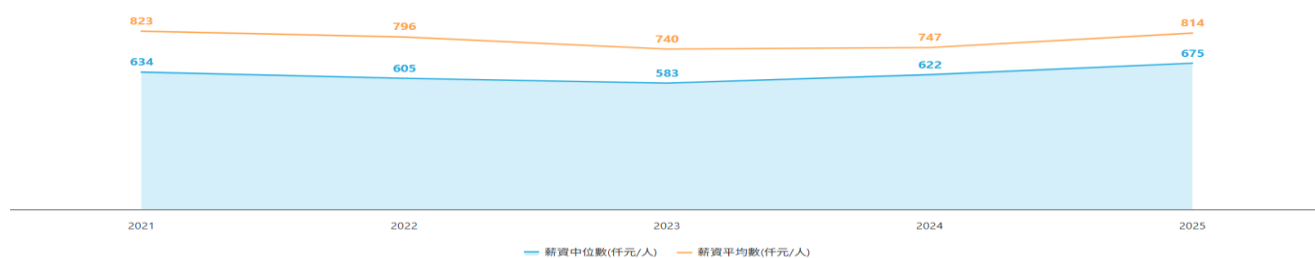
員工薪資年度趨勢



2025



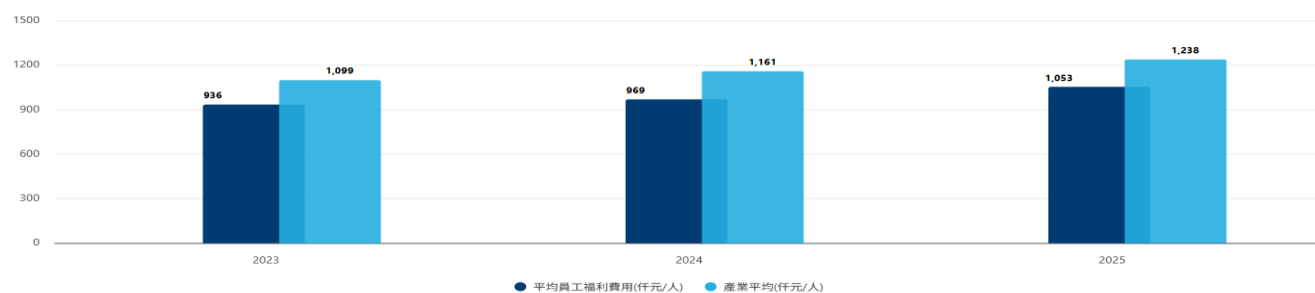
非擔任主管職務之全時員工薪資



2025



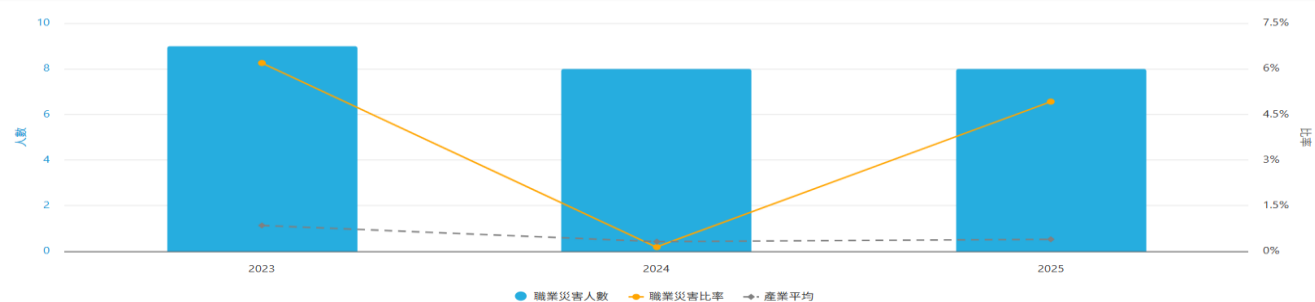
平均員工福利費用



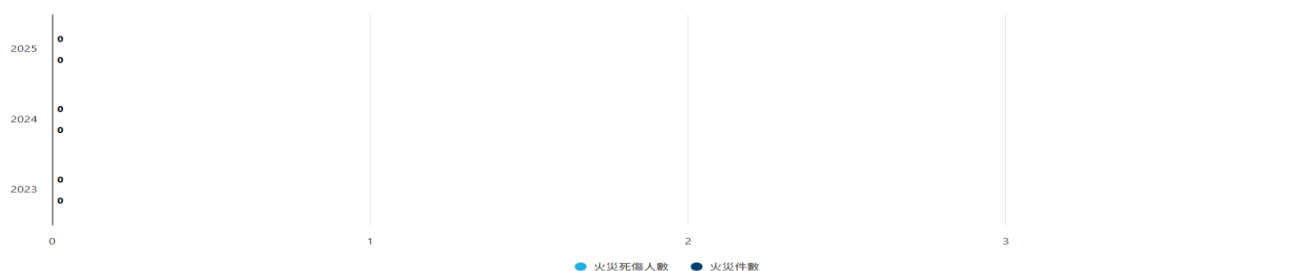
2025



職業災害人數與比率



火災件數與死傷人數



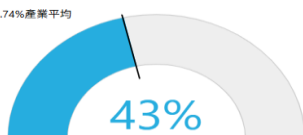
ESG 資訊-公司治理(Governance)

獨立董事vs.董事席次占比

2025

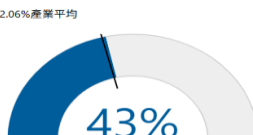


42.74%產業平均



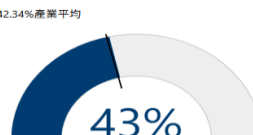
— 2025 —

42.06%產業平均



— 2024 —

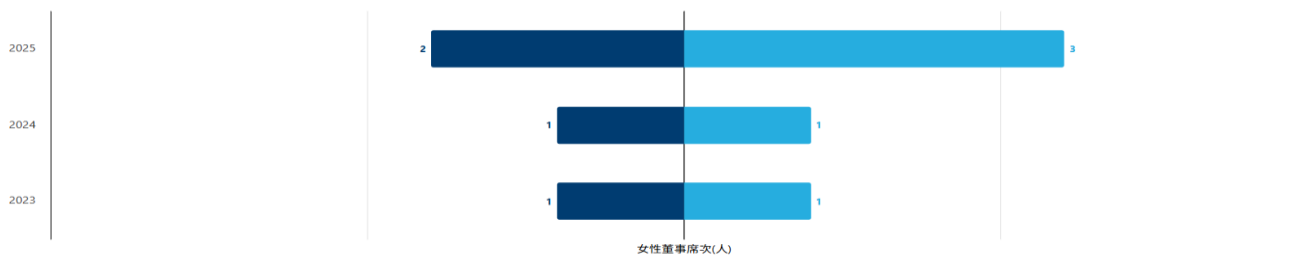
42.34%產業平均



— 2023 —

女性董事席次

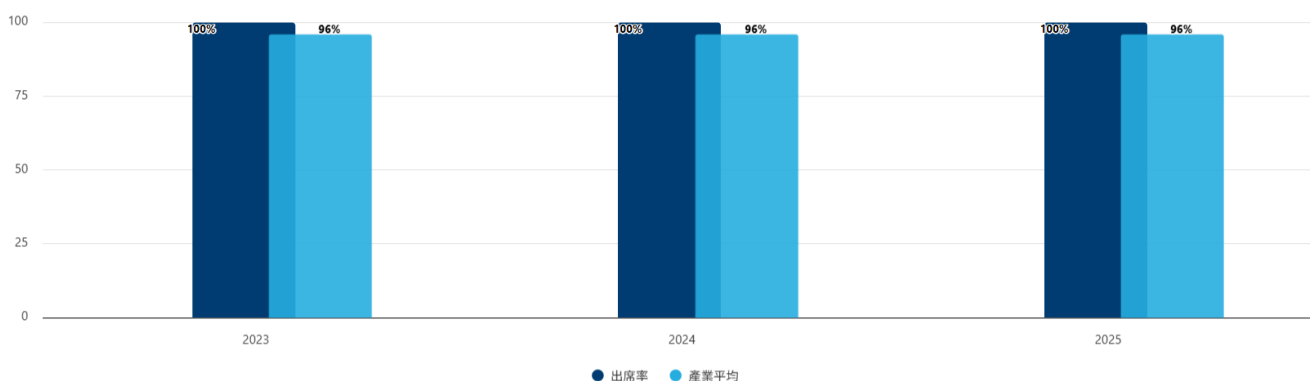
● 產業平均 ● 個別公司



2025



董事之董事會出席率



2025



2026/07/24

董事進修符合進修要點比率

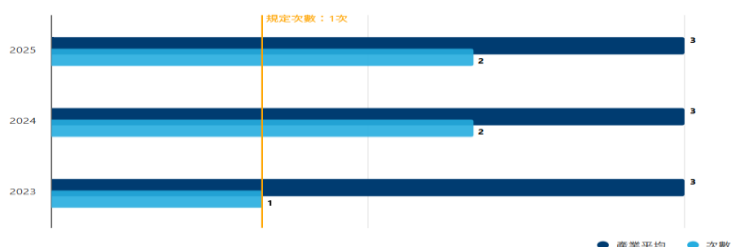


內圈:個別公司 外圈:產業平均

2025



法說會次數



● 產業平均 ● 次數

2025



薪酬委員會出席率

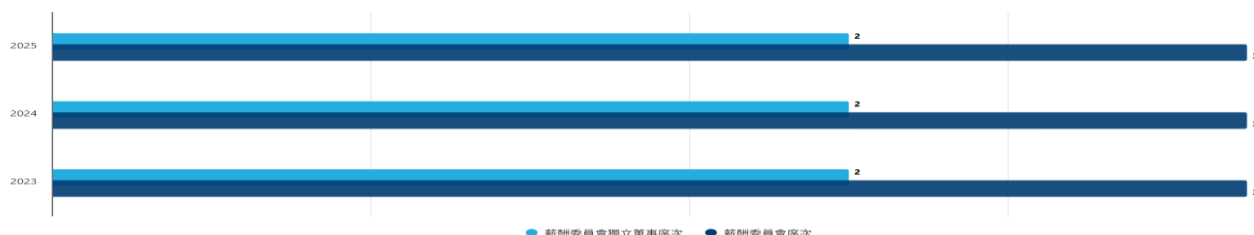


內圈:個別公司出席率 外圈:產業平均

2025



薪酬委員會席次



● 薪酬委員會獨立董事席次 ● 薪酬委員會席次

資料來源:證交所

投資評等說明

個股評等	Rating	定義
買進	Buy(B)	相較於市場指數之回報潛力極具吸引力
增加持股	Overweight(OW)	相較於市場指數之回報潛力略有吸引力
中立	Neutral(N)	相較於市場指數之回報潛力相似
降低持股	Underweight(UW)	相較於市場指數之回報潛力稍低
賣出	Sell(S)	相較於市場指數之回報潛力較低
未評等	NotRated(NR)	

免責聲明

【中國信託證券投資顧問股份有限公司獨立經營管理】

本報告係本公司於特定日期就現有資訊所提出，雖已力求正確與完整，但因時間及市場客觀因素改變所造成產業、市場或個股之相關條件改變，本公司將不做預告或更新；而且本報告並非依特定投資目的或特定對象之財務狀況所完成，因此，本報告之目的並非針對客戶於買賣證券、選擇權、期貨或其他證券相關商品提供詢價或推介服務，亦非進行交易之要約。本公司出具之短、中、長期策略性報告所做出之投資分析與建議，亦可能會隨市場波動隨時調整，而與個股研究報告之意見未必一致。投資人應自行考量本身之需求、投資風險及承受度，並就投資結果自行負責，本公司不做任何獲利保證，亦不就投資盈虧負擔任何法律責任。非經本公司同意，任何人不得將本報告加以引用或轉載。

中國信託金融控股(股)公司旗下子公司暨關係企業（以下稱“中信金集團”）從事廣泛金融業務，包括但不限於銀行、信託、證券經紀、證券承銷、保險、證券投資信託、全權委託投資、自有資金投資等。中信金集團對於本報告所涵蓋之標的公司可能有投資或其他的業務往來關係。中信金集團及其所屬員工，可能會投資本報告所涵蓋之標的公司，或以該等公司為標的的衍生性金融商品，而其交易的方向與本報告中所提及的交易方向可能不一致。中信金集團於法令許可的範圍內，亦有可能以本報告所涵蓋之標的公司作為發行衍生性金融商品之標的。中信金集團轄下的銷售人員、交易員及其他業務人員可能會為他們客戶或自營部門提供口頭或書面的市場看法或交易策略，然該等看法與策略可能與本報告的意見不盡一致。中信金集團之自營、資產管理及其他投資業務所做之投資決策也可能與本報告所做的建議或看法不一致。

中國信託證券投資顧問股份有限公司

台北市南港區經貿二路 188 號 5 樓及 18 樓/(02)5569-1988

營業執照字號：114 金管投顧新字第 014 號