



Fubon Global Equity Division

2026 年 07 月 23 日

Alphabet (GOOGL)

公司簡介



Alphabet 是一家控股公司。互聯網媒體巨頭谷歌是其全資子公司。谷歌創造了 Alphabet 收入的 99%，其中超過 85% 來自在線廣告。谷歌的其他收入來自在 Google Play 和 YouTube 上銷售應用軟體和內容，以及雲服務費和其他許可收入。Chromebook、Pixel 智能手機和智能家居產品（包括 Nest 和 Google Home）等硬件的銷售也為其他收入做出了貢獻。

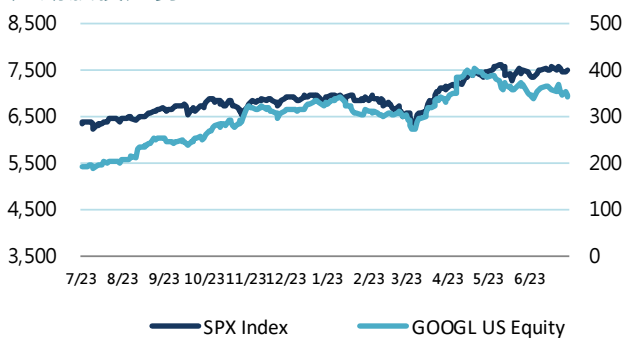
基本資訊

收盤價	\$342.09
產業別	互動式媒體及服務
市值（百萬）	\$4,163,731.71
流通在外股數（百萬）	5,853
過去1年股價區間	\$187.46 - \$408.61

股價表現

5日股價漲跌幅	-7.8
近1月股價漲跌幅	-2.2
近3月股價漲跌幅	0.8
近12月股價漲跌幅	78.8
YTD	9.3

近期股價走勢



分析師預估

12個月目標價	\$435.20
評等	
買進	66
持有	8
賣出	0

季損益表

	F2Q26A	F3Q26F	F4Q26F	F1Q27F
營收	119,796	107,461	118,895	116,428
YoY%	24.23	22.86	22.28	22.99
毛利率	71.27	70.41	70.36	71.04
EBIT	40,770	42,634	47,254	48,302
Net income	33,873	39,707	43,986	45,302
non-GAAP EPS	3.40	3.25	3.51	3.64

年損益表

	FY25A	FY26F	FY27F	FY28F
營收	402,836	422,314	510,442	609,569
YoY%	15.09	23.16	20.87	19.42
毛利率	70.08	71.03	66.62	65.48
EBIT	129,039	170,283	210,776	253,094
Net income	132,170	175,760	188,155	224,666
non-GAAP EPS	12.85	14.50	15.57	18.66

免責聲明：本文非研究報告，係由富邦證券法人業務處整理提供，所載資料僅供定客戶參考，不構成要約、招攬、宣傳、誘使等表示，亦無建議或推薦本文提及之任何證券，有關觀點亦未考量個別投資人之投資目標，富邦證券法人業務處不對投資損益負擔任何責任。

座談重點摘要

1. 管理層指出，Google 已全面採取 Full Stack AI 策略，競爭重點不再侷限於單一模型能力，而是整合模型、AI 基礎設施、企業資料平台、Agent 工作流程及安全治理能力，打造完整企業 AI 解決方案。公司認為，隨著模型能力逐漸趨同，端到端整合能力與企業部署經驗將成為長期競爭護城河。
2. Google 重申 Gemini 仍將維持全球前沿模型布局，除持續快速迭代 Flash 系列外，已啟動歷來最大規模的 Gemini 4 預訓練計畫，並規劃未來朝近似每月更新模型的節奏推進。管理層強調，將同步兼顧前沿模型與高性價比模型，藉此覆蓋不同企業與開發者需求，進一步鞏固 AI 平台競爭力。
3. 目前 AI 算力仍明顯供不應求，因此短期將透過第三方算力橋接大型企業客戶需求，同時優先將自有算力投入 Gemini 前沿模型研發。TPU 系統銷售已正式啟動，相關收入將於 2026 年逐步放量、並於 2027 年加速認列，顯示 Google 正積極擴大 AI 基礎設施商業化布局。

公司近況更新

1. Alphabet 第二季營收達 1,198 億美元，年增 24%，連續 12 季維持雙位數成長；其中 Search 年增 17%、YouTube 廣告成長 13%、Google Cloud 大幅成長 82%，營業利益率提升至 34%。Cloud 營業利益率進一步擴張至 35.6%，Cloud backlog 增至 5,140 億美元，反映企業 AI 需求持續強勁，整體成長動能來自 AI 基礎設施、Gemini 企業方案及 TPU 系統銷售開始貢獻。
2. 管理層表示 AI 已全面驅動核心業務成長，AI Mode 全球月活躍用戶突破 10 億，Gemini App 月活躍用戶達 9.5 億，開發者每月突破 900 萬人，模型 API 處理速度提升至每分鐘 220 億 Tokens。企業端方面，近 90% 的 Fortune 100 已採用 Gemini Enterprise，Cloud 需求持續供不應求，並開始交付 TPU 系統至客戶資料中心，進一步擴大 AI 平台與基礎設施競爭優勢。

3. 公司預期第三季 Google Cloud 仍將受惠企業 AI 需求維持強勁成長，但因採用第三方算力作為短期橋接方案，Cloud 獲利率將承受部分壓力；全年資本支出預估由 1,800–1,900 億美元上調至 1,950–2,050 億美元，以加速建置 AI 基礎設施，並重申 2027 年 CapEx 仍將顯著增加。同時，公司預期自由現金流短期將持續受高額 AI 投資影響，但長期仍看好 AI 帶動的成長與投資報酬。。

Q&A

Q：隨著公司持續加大生成式 AI 投資，請問相較一年前，目前如何看待生成式 AI 帶來的投資報酬率 (ROIC) 與整體市場機會？另外，在供給仍受限制的情況下，公司規劃 2027 年資本支出時，將採取哪些投資原則與配置策略？

A：公司認為目前 AI 發展仍處於非常早期的階段，這是一項橫跨多個產業的長期結構性變革。無論是在消費者端或企業端，都還有極大的滲透空間。就消費者業務而言，最先進模型的能力仍有許多尚未完全轉化為實際產品體驗，尤其是端到端 Agent 應用仍具備相當大的發展潛力；企業市場亦同樣如此，目前多數企業僅開始導入 AI，相較過去企業逐步遷移至雲端，目前真正具備 AI 原生能力的工作負載仍屬少數，因此未來成長空間仍十分廣闊。基於目前需求持續提升，以及公司同時布局消費者、企業與開發者市場的 Full Stack 策略，公司對 AI 所帶來的長期投資報酬率，相較一年前反而更加樂觀。

Q：相較其他 AI 實驗室，Google 近期模型發布節奏似乎較慢，如何回應市場對競爭力的疑慮？另外，公司將如何補強程式開發 (Coding) 能力？最後，在近期完成股權與債務募資後，未來將如何規劃最佳資本結構，以及如何評估債務與股權融資的配置？

A：AI 前沿模型競爭是一個變化極快、競爭非常激烈的市場，每個時間點的競爭態勢都可能不同。公司一直擁有具備前沿能力的模型，只是在部分能力上仍有持續精進的空間，例如程式開發

(Coding) 及 Agent Coding 就是公司目前重點投入的方向。近期推出的 Gemini 3.6 Flash 便展現明顯進步，相較 3.5 Flash，在 Deep 等程式能力基準測試中提升超過 10 個百分點，同時還具備更高的 Token 使用效率。公司已廣泛將 Flash 模型導入企業產品，包括資安、資料分析、客服、專業服務等場景，在效能、成本、延遲與可靠性之間取得良好平衡，因此市場需求相當強勁。公司也持續與客戶共同測試最新模型，未來仍將維持快速迭代，持續提升 Agent 與 Coding 能力。至於前沿模型，公司對維持全球領先地位仍具高度信心。目前 Gemini 4 已展開歷來最具企圖心的大規模預訓練，公司相信下一代前沿模型需要更大的基礎模型作為核心，因此將大量算力投入 Gemini 4 開發。從目前內部測試結果來看，我對模型進展感到非常振奮，也相信正式推出後，市場將會看到 Gemini 4 在前沿能力上的競爭力。

資本結構方面，公司首先仍以營運現金流作為最主要的資金來源，而本季財報再次證明 Alphabet 持續具備非常強勁的現金創造能力。在此基礎上，公司才會評估債務與股權融資的搭配。過去一年，公司已大幅擴充債務組合，長期債務規模由約 160 億美元增加至接近 1,000 億美元，並透過不同幣別及不同市場進行多元化融資。同時，公司也希望維持具有韌性的資產負債表，因此近期進行股權募資，以確保未來面對龐大 AI 投資需求時，仍能維持健康且穩健的財務體質。目前並沒有再次大規模辦理股權募資的規劃，唯一例外是先前宣布的 ATM (At-the-Market) 方案，主要用於因應員工股票薪酬相關稅務需求。公司將持續依據營運現金流、負債水準與股權資本三者之間取得最佳平衡，在支持長期 AI 投資的同時，也維持穩健的資本結構與財務彈性。

Q：請說明 TPU 業務的最新發展，包括如何在內部 AI 研發需求與外部客戶需求之間分配 TPU 資源。此外，TPU 系統銷售目前在 Google Cloud 積壓訂單中的占比，以及未來營收認列節奏與對獲利能力的影響，是否能提供更多說明？

A：對 TPU 產品藍圖的進展感到相當滿意，無論是在效能、成本效益或整體競爭優勢方面，都持續展現差異化價值，因此 Google 內部也廣泛使用 TPU 支援模型訓練與推論。資源配置方面，公

免責聲明：本文非研究報告，係由富邦證券法人業務處整理提供，所載資料僅供定客戶參考，不構成要約、招攬、宣傳、誘使等表示，亦無建議或推薦本文提及之任何證券，有關觀點亦未考量個別投資人之投資目標，富邦證券法人業務處不對投資損益負擔任何責任。

司始終將最優先的算力保留給前沿 AI 模型與 AGI 相關研發，確保 Gemini 等核心模型持續維持全球競爭力，這也是所有產品策略的基礎。在滿足內部需求後，公司再依照市場需求配置剩餘算力。目前 Google Cloud 除了提供 GPU 外，也大量運用 TPU 支援 Gemini Enterprise、Vertex AI、Agent 工作負載等第一方 AI 服務。至於希望直接採購 TPU 基礎設施的大型企業客戶，公司則透過將 TPU 部署至客戶資料中心或合作夥伴資料中心等方式擴大供給，例如與 Blackstone 合作的相關專案，藉此兼顧內部 AI 發展與外部商業需求，在有限算力下取得最佳配置效率。

TPU 系統銷售的營收認列流程可分為幾個階段。首先，當客戶簽署採購合約後，相關金額便會納入 Google Cloud 積壓訂單 (Backlog)，目前 5140 億美元 Backlog 中絕大多數仍來自一般 GCP 合約，但 TPU 系統銷售也已包含其中。簽約後，公司會提前建立庫存，以便未來交付客戶，因此初期將反映於現金流及庫存增加，而非立即認列收入。真正開始交付設備後，才會逐步認列營收。本季僅開始認列少部分 TPU 系統銷售收入，2026 年下半年仍將逐步增加，但管理層預期，現有 TPU 系統銷售合約的大部分收入將集中於 2027 年認列，因此未來幾季 TPU 相關營收仍具有持續放大的空間。

Q：目前 AI 模型競爭日趨激烈，Google 將如何加快 Gemini 模型的發布速度？除了近期宣布與第三方算力合作之外，公司還有哪些措施可加速模型迭代？另外，Flash 系列模型已取得不錯的市場成果，在低成本模型競爭愈趨激烈的環境下，公司如何看待不同模型產品的定位？

A：公司始終希望在各個價格帶都提供業界最具競爭力的模型，因此策略並非只聚焦單一產品，而是建立完整的模型組合，涵蓋 Flashlight、Flash、Pro 以及未來更大型的 Gemini 4 等不同等級模型，以滿足各種使用情境與客戶需求。對公司而言，維持最先進前沿模型的競爭力依然是最高優先事項，同時也要提供兼具高效能與低成本的模型，因此不同產品各自扮演不同角色，而非彼此取代。Flash 系列之所以需求強勁，是因為在效能、延遲、可靠性與成本之間取得極佳平衡，能滿足大量企業與開發者的實際應用需求，因此成為目前最受歡迎的主力模型之一。未來公司

免責聲明：本文非研究報告，係由富邦證券法人業務處整理提供，所載資料僅供定客戶參考，不構成要約、招攬、宣傳、誘使等表示，亦無建議或推薦本文提及之任何證券，有關觀點亦未考量個別投資人之投資目標，富邦證券法人業務處不對投資損益負擔任何責任。

仍將持續優化不同模型定位，讓各產品共同覆蓋更完整的市場需求，而不是只追求單一旗艦模型的競爭力。

至於模型發布節奏，公司未來將持續加快迭代速度。從今年 I/O 大會發布 Gemini 3.5 Flash，到近期推出 Gemini 3.6 Flash，可以看到模型更新頻率已開始提升，後續仍將持續推出更多版本，尤其是在 Agent Coding 等能力上持續快速改善。公司目前投入大量算力與研發資源開發 Gemini 4，這是一項極具企圖心的計畫，目標是在正式推出時，直接對應當時全球最前沿模型的競爭水準，而不是追趕目前市場現況。因此，公司會先建立 Gemini 4 這個更大型、更強大的基礎模型，再以此作為後續快速迭代的平台。未來公司的產品藍圖將朝向近似每月推出新版本的更新節奏發展，在維持前沿模型競爭力的同時，也能更快速回應市場需求與技術演進速度。

Q：若未來各家 AI 模型能力逐漸趨同，Google 認為自身最重要的競爭護城河是什麼？另外，TPU 業務未來對 Google Cloud 獲利能力將帶來哪些影響？

A：公司提供給客戶的不只是模型，而是完整的 AI 解決方案。Full Stack 策略最大的優勢，在於模型只是整體方案中的一部分。以資安為例，客戶使用的不只是 Gemini 模型，而是結合 Chronicle、漏洞偵測、自動修補、威脅防禦等完整解決方案；資料分析也是如此，企業可將原本分散於不同系統的資料整合至單一平台，再透過 Gemini Enterprise 建立智慧分析能力。因此，模型只是價值鏈中的一個元件，而非全部。

此外，即使是在純模型服務市場，未來競爭也不只是模型本身，而是整套 Agent 工作流程、資料治理、安全性、運算能力及企業部署能力的競爭。企業客戶重視的不只是模型效果，更包括資料是否安全隔離、企業資料是否不會回流模型訓練、是否具備完善權限管理、部署能力、治理工具及持續優化能力。這也是 Google Cloud 長期投入建構的完整能力。公司除了提供自家 Gemini 模型，也支援其他模型，同時整合 AI 基礎設施、資料平台與企業應用，透過完整技術堆疊建立差

異化優勢，因此公司認為 Google 在企業 AI 市場仍具有非常好的競爭位置。

公司不會揭露 TPU 產品的個別毛利率，但可以分享整體策略方向。自行設計與製造 TPU 確實帶來一定的成本與效能優勢，不過公司更重視的是，它能夠擴大 Google Cloud 的整體可服務市場 (TAM)，讓更多需要專用 AI 系統的大型企業，能直接部署 TPU 至自己的資料中心，而非僅使用雲端服務，進一步拓展商業機會。

Cloud 本季營業利益率已提升至 35.6%，反映公司在營運效率與規模經濟上的良好成果。然而，管理層也提醒，下半年仍有幾項因素將對 Cloud 獲利率造成短期壓力，包括第三方算力橋接方案的導入。由於目前仍處於供給不足環境，公司將暫時採用更多外部算力，以支援大型客戶需求，雖然可維持營收成長，但成本相對較高，因此短期內將壓抑 Cloud 營業利益率。此外，Wiz 併購整合相關成本亦將於 2026 年持續帶來一定程度的獲利壓力。

Q：目前算力仍十分吃緊，公司如何在 Search、Gemini 模型訓練及 Google Cloud 之間分配運算資源？另外，近期導入第三方算力作為過渡方案，背後主要考量為何？

A：配置算力的原則始終非常一致，首先必須確保前沿 AI 模型與 AGI 研發擁有足夠資源，這是所有 AI 策略的核心，因此模型訓練始終是最高優先順序。在此基礎上，公司再支援 Search、YouTube 等核心消費者產品，以及 Google Cloud 企業業務。Cloud 內部則優先確保 Vertex AI、Gemini Enterprise，以及資料分析、資安等核心 AI 解決方案具備足夠算力，讓企業客戶能持續使用 Google 第一方 AI 模型與服務。整體而言，公司並非平均分配資源，而是依照業務重要性與長期策略價值進行配置，以確保有限算力能創造最高的整體回報。

至於第三方算力合作，其主要目的並非長期依賴外部資源，而是在自有基礎設施尚未完全建置完成前，作為短期橋接方案。近期有部分大型 Google Cloud 客戶提出非常龐大的新增 AI 需求，如果完全等待自有資料中心建置完成，將可能錯失這些商業機會。因此，公司願意在短期內承擔較高成本，透過第三方算力滿足客戶需求。雖然這將使未來數個月的成本與毛利率承受壓力，但

免責聲明：本文非研究報告，係由富邦證券法人業務處整理提供，所載資料僅供定客戶參考，不構成要約、招攬、宣傳、誘使等表示，亦無建議或推薦本文提及之任何證券，有關觀點亦未考量個別投資人之投資目標，富邦證券法人業務處不對投資損益負擔任何責任。

從多年期合約角度來看，這些大型客戶所帶來的生命週期價值與投資報酬率仍相當具有吸引力。一旦後續更多自建算力陸續上線，成本結構將逐步改善，因此管理層認為，短期獲利率壓力是值得的，因為可換取更大的長期成長機會與客戶關係。

Q：AI 搜尋帶來更多使用者訊號，Google 如何進一步提升 Search 與 YouTube 的廣告變現能力？此外，在如此大的營收規模下，Search 仍維持 17% 的成長，背後主要驅動因素為何？

A：Search 本季 17% 的營收成長，是多項業務共同推動的成果，其中最重要的核心就是 Gemini 已深度整合至整個 Google 廣告系統。從產業別來看，各主要垂直領域皆對成長有所貢獻，其中以零售業貢獻最大，其次為金融、科技及媒體娛樂等產業。Gemini 最大的價值，在於能更深入理解使用者真正的搜尋意圖，因此可更精準地媒合最相關的廣告。公司目前已將 Gemini 全面導入廣告品質、廣告工具以及 AI 搜尋體驗，大幅提升整體廣告系統效率。

此外，AI Max 等 AI 廣告產品，也讓廣告主不再侷限於傳統關鍵字投放，而能發掘更多過去無法有效觸及的新需求與新流量。公司曾提到，AI Max 已成功協助廣告主變現數十億筆過去難以商業化的新搜尋需求，這也是 Search 持續維持高成長的重要因素之一。整體而言，Gemini 不只是改善搜尋品質，更提升整體廣告系統的精準度與商業化能力，形成 Search 持續成長的重要驅動力。YouTube 方面，本季廣告收入成長主要來自 Direct Response 與 Brand Advertising 雙引擎帶動，其中 Connected TV (CTV) 依然維持非常強勁的成長動能，也是未來廣告產品的重要發展方向。另一方面，Demand Gen 等 AI 廣告產品持續吸引更多中小企業投入，並透過更精準的受眾鎖定提升廣告成效。此外，公司也持續推出更多可直接完成購買的 Shoppable Ads 等新型態廣告格式，尤其是在客廳電視觀看情境中，進一步串連品牌曝光與實際購物流程。未來無論是 AI 個人化推薦、更完善的受眾定位能力，或 AI 驅動的新廣告格式，都將持續提升 Search 與 YouTube 的廣告效率，並進一步帶動整體商業化能力成長。

Q：在目前供給受限、建置成本持續上升的情況下，公司如何看待 2027 年算力投資的投資報酬率？另外，隨著 Waymo 持續快速成長，未來是否有可能從 Alphabet 獨立出去？

A：公司始終以嚴謹的投資報酬率（ROIC）架構作為所有資本支出的核心原則。即使未來硬體、能源或供應鏈成本持續上升，公司仍會將這些成本因素納入產品定價與商業模式設計，因此整體投資決策仍建立在可創造合理回報的前提下。目前市場需求相較一年前反而更加健康，公司已看到大量長期合約持續增加，既有客戶續約需求也十分強勁，同時 AI 相關需求仍持續快速擴大，這些因素都讓公司對 2027 年的大型基礎設施投資更具信心。因此，公司仍將依據長期需求持續擴充算力，並相信這些投資未來將帶來具有吸引力的長期報酬。

至於 Waymo，目前管理團隊的首要任務仍是持續擴大營運規模，而非討論企業架構調整。Alphabet 透過 Other Bets 架構，讓 Waymo 能在穩定資源支持下，以長期角度投入自駕技術發展，不必受到短期財務表現的限制。公司認為，Alphabet 提供的資金、技術與長期策略支持，對 Waymo 目前仍具有高度價值，因此現階段最重要的是持續提升營運規模、擴展市場與執行既定策略，而不是考慮是否獨立營運。管理層並未透露任何分拆或 IPO 規劃，現階段仍將以擴張業務及發揮長期潛力作為首要目標。

Q：隨著 TPU 業務持續擴大，未來是否可能發展為結合軟體生態的商用晶片業務？另外，YouTube 目前維持強勁的使用者參與度，未來有哪些因素可望持續帶動營收成長？

A：就 TPU 長期策略而言，公司已經運用 TPU 多年，目前 Google 內部大量 AI 推論工作皆由 TPU 支援，同時也看到企業客戶對獨立 TPU 系統的需求持續快速增加。不過，未來業務發展仍須兼顧整體產業供給情況與內部資源配置，因此現階段不適合對更長期的商業模式做過多預測。公司將持續依循既有原則配置 TPU 資源，首先確保前沿 AI 模型研發具備足夠算力，其次滿足 Google 消費者產品與企業 AI 服務需求，再根據市場需求逐步擴大 TPU 供應規模。整體而言，TPU 未來仍將隨著市場機會與需求同步成長，但實際擴張速度仍會受到整體供應鏈、算力資源以及前沿

免責聲明：本文非研究報告，係由富邦證券法人業務處整理提供，所載資料僅供定客戶參考，不構成要約、招攬、宣傳、誘使等表示，亦無建議或推薦本文提及之任何證券，有關觀點亦未考量個別投資人之投資目標，富邦證券法人業務處不對投資損益負擔任何責任。

模型研發需求等因素共同影響，因此公司將持續以審慎且具彈性的方式推動 TPU 業務發展。

公司對 YouTube 未來廣告業務仍抱持高度樂觀態度，主要成長動能來自多個面向。首先，在品牌廣告方面，Connected TV (CTV) 仍具有龐大發展空間，公司正持續開發更多工具，協助廣告主更有效地找到適合合作的創作者，並跨不同裝置投放內容，同時提升廣告成效衡量能力。此外，YouTube 未來也將推出更多獨家 Creator 節目內容，持續提升平台吸引力。在 Direct Response 廣告方面，Demand Gen 及 Shorts 仍具有相當大的成長潛力，公司將持續吸引更多中小企業與更多產業導入相關廣告產品。Shorts 短影音也將創造更多低干擾、高效率的廣告版位，進一步提升整體廣告效益。此外，公司已推出「Buy with Google Pay」功能，讓 Connected TV 使用者僅需兩個步驟即可直接完成購物，也推出 Affiliate Partnership Boost 及 YouTube Shopping 等新功能，協助品牌與創作者共同提升商品銷售轉換率。管理層認為，隨著更多可直接帶動交易的新廣告形式持續推出，以及 AI 技術持續提升廣告個人化能力，YouTube 仍具備相當廣闊的長期成長空間。

公司近期新聞

1. [Alphabet shares fall on report its most powerful AI model Gemini 3.5 Pro is delayed](#)
2. [Google \(GOOGL\) Must Open Android And Search Data To Rival AI Firms In Europe](#)
3. [Alphabet is seeking fresh capital as stock's 4-week losing streak tests investor appetite](#)

近期投行報告觀點

Alphabet 核心搜尋業務維持穩健成長，付費點擊已連續四季加速成長，顯示生成式 AI 導入後仍持續帶動使用率與商業化表現；Google Cloud 則受惠企業 AI 與雲端需求擴張，持續成為公司重要成長動能。同時，公司積極推進生成式 AI 布局，並持續發展 Waymo 等新事業，以拓展未來成長空間。整體而言，憑藉龐大用戶基礎、領先技術能力與完整生態系優勢，仍具備長期競爭力與獲利成長潛力。

所持看好理由：

- 搜尋業務基本面穩健，付費點擊年增 13%且連續四季加速成長，反映搜尋需求與商業化能力持續提升。
- Google Cloud 持續受惠企業 AI 與雲端需求成長，仍具顯著成長空間與規模優勢。
- 生成式 AI、Waymo 及其他新業務具長期成長潛力，有望成為下一階段重要營收來源。

提醒留意風險：

- AI、數位廣告與雲端市場競爭加劇，可能影響市占率與獲利能力。
- AI 基礎建設與資料中心投資規模持續擴大，若資本支出過高可能壓縮未來利潤率。
- 監管與反壟斷議題仍具不確定性，可能對公司營運模式與創新能力造成影響。



主要研究機構分析師評等

券商名稱	分析師	評等	目標價	日期
Jefferies	Brent Thill	buy	445	2026/7/22
Baird	Colin Sebastian	outperform	400	2026/7/22
Evercore ISI	Mark Mahaney	outperform	420	2026/7/22
Barclays	Ross Sandler	overweight	405	2026/7/22
Wells Fargo	Ken Gawrelski	overweight	418	2026/7/21
Deutsche Bank	Benjamin Black	buy	430	2026/7/20
Citi	Ron Josey	buy	447	2026/7/16
Morgan Stanley	Brian Nowak	Overwt/Attractive	415	2026/7/14
JP Morgan	Douglas Anmuth	overweight	460	2026/7/14
HSBC	Paul Rossington	buy	420	2026/7/14
Bernstein	Mark Shmulik	market perform	390	2026/7/9
Goldman Sachs	Eric Sheridan	buy	440	2026/7/7
Piper Sandler & Co	Tom Champion	overweight	445	2026/6/1
Daiwa Securities	Satoshi Tanaka	buy	445	2026/5/5
Susquehanna	Shyam Patil	Positive	460	2026/4/30

◆ 內法業務二科 (海外股) 02-27725938 | Head of Sales— 楊佩瑾 Peichin ext. 61808 peichin.yang@fubon.com

郭家華 Queenie ext. 61838 queenie.ch.kuo@fubon.com	邱宗煜 Alvin ext. 61651 alvin.chiu@fubon.com	王能偉 Shawn ext. 61637 shawn.nw.wang@fubon.com	林子芸 Hannah ext. 61697 hannah.z.lin@fubon.com
石容榕 Doris ext. 61807 doris.jj.shih@fubon.com	賴柔璇 Angie ext. 61833 angie.lai@fubon.com		

免責聲明：本文非研究報告，係由富邦證券法人業務處整理提供，所載資料僅供定客戶參考，不構成要約、招攬、宣傳、誘使等表示，亦無建議或推薦本文提及之任何證券，有關觀點亦未考量個別投資人之投資目標，富邦證券法人業務處不對投資損益負擔任何責任。