

三星電子公布 2025 年第四季與全年度營運績效

第四季營收達 93.8 兆韓元，營業利潤 20.1 兆韓元

三星全方位鞏固 AI 領導優勢，持續推動業務成長

三星電子公布 2025 年第四季與全年度營運績效。

截至 2025 年 12 月 31 日，三星電子的第四季合併營收達 93.8 兆韓元，較前一季增加 9%，創下季度歷史新高；營業利潤則為 20.1 兆韓元，同樣刷新紀錄。全年合併營收總計 333.6 兆韓元，營業利潤為 43.6 兆韓元。

裝置解決方案 (DS) 事業群營收較前一季增加 33%，其中記憶體業務受惠於 HBM 及其他高附加價值產品銷量走揚，加上整體市場價格飆升，帶動單季營收與營業利潤雙雙締造歷史新高。

裝置體驗 (DX) 事業群方面，因新款智慧型手機上市效應趨緩以及市場競爭激烈，營收較前一季下滑 8%。

第四季研發支出達 10.9 兆韓元，季增 2 兆韓元；2025 年全年研發投資總額共計 37.7 兆韓元，創歷年之最。

展望 2026 年第一季，DS 事業群預估 AI 與伺服器需求將持續攀升，帶來更多結構性成長機會。有鑒於此，該事業群將持續以高效能產品為重，強化獲利能力。

2026 年全年，DS 事業群將致力在需求急遽增長的市場環境中，持續以強勁的產品競爭力引領 AI 時代，並進一步拓展 DRAM 與 NAND 等 AI 相關產品的銷售規模。

2026 年，DX 事業部將擴大 AI 驅動的產品組合，並將 AI 技術全面整合至裝置、功能與服務生態圈中，同時延續以獲利成長為核心的策略，透過確保零組件供應穩定並推動效率提升計畫，持續以 AI 世代的領導者之姿，提供消費者最優質的 AI 體驗。

半導體業務持續推動營收

DS 事業群 2025 年第四季合併營收達 44 兆韓元，營業利潤為 16.4 兆韓元。

2025 年第四季，儘管供應量受限，但因傳統 DRAM 需求暢旺、HBM 銷量擴大及整體價格上漲，記憶體業務單季營收與營業利潤仍攀季度新高。事業部聚焦於 HBM、伺服器 DDR5 與企業級 SSD 等高附加價值產品的銷售比重，以強化獲利表現。

2026 年第一季，AI 熱潮將持續發威，市場景氣持續看漲。記憶體業務仍將優先佈局導入 AI 應用所需之高附加價值產品，並計畫於本季開始交付 HBM4 產品，其中包含領先業界的 11.7Gbps 效能解決方案，以重返高階 HBM 市場的領導地位。

2026 年，記憶體事業將持續以產品競爭力為基礎，與客戶維持緊密合作，透過及時出貨具競爭力的 HBM4，以及擴大 DDR5、SOCAMM2、GDDR7 等 AI 相關產品銷售，回應市場需求；同

時，亦將布局 AI 帶動的 NAND 需求，擴展可滿足推論服務對 Key Value SSD 需求之高效能 TLC 產品的銷售。

2025 年第四季，系統半導體 (System LSI) 事業部受到淡季需求疲弱及主要客戶產品時程調整影響，獲利表現縮減；然而，受惠於新款 2 億與 5,000 萬高畫素感光元件帶動，影像感測器營收仍呈現成長態勢。

2026 年第一季，隨著新品上市，系統半導體事業部獲利可望復甦，同時將擴大 2 億畫素產線，進一步鞏固影像感測器市場領導地位。

2026 年，系統半導體事業部將透過差異化系統單晶片 (SoC) 效能與穩定的製程良率，推動獲利回升；在影像感測器方面，則持續加強微像素技術競爭力，以提升感光度的奈米稜鏡 (Nanoprism) 技術捍衛市場優勢。

2025 年第四季，晶圓代工事業部受主要市場客戶需求拉抬，整體營收增溫；然因暫時性成本影響，獲利改善幅度有限。該事業部已啟動初代 2 奈米製程量產，並開始供應 4 奈米 HBM 基底晶片。

展望 2026 年第一季，營收預計將因淡季下滑，但在 HPC 與行動裝置客戶訂單的帶動下，接單動能可望提升。

2026 年，晶圓代工事業部目標透過先進節點實現雙位數營收成長與獲利改善，包括提高第二代 2 奈米製程產能，以及針對 4 奈米製程的生產效能與功耗優化做好準備。另藉由整合邏輯、記憶體與先進封裝技術，提供最佳化解決方案以提升競爭力。

SDC 將以差異化技術持續領先群雄

三星顯示器 (SDC) 第四季合併營收達 9.5 兆韓元，營業利潤為 2 兆韓元。

針對中小尺寸面板，受惠供應穩定及主要客戶智慧型手機需求增加，加上 IT 與車用顯示器銷量攀升，SDC 獲利表現穩健。大型面板業務則受年底旺季加持，挹注營收成長。

2026 年第一季，SDC 預期智慧型手機需求將放緩，故將針對主打的新款旗艦智慧型手機及時開發並供應顯示器，以期提振銷售表現；在大型顯示器方面，則將積極因應新款 QD-OLED 產品上市，推動業績成長。

2026 年，SDC 將憑藉差異化技術持續引領智慧型手機市場：在智慧顯示器上，主攻全新高亮度產品以鞏固高階市場指標地位；顯示器方面則透過差異化的效能優勢，助力銷量增長。

MX 事業部深耕 AI 領導實力 積極拉升動能

行動通訊 (MX) 與網路事業部第四季合併營收達 29.3 兆韓元，營業利潤為 1.9 兆韓元。

2025 年，三星旗艦機種銷售亮眼，加上平板與穿戴式裝置表現持穩，MX 事業部實現雙位數獲利；惟第四季因新機上市效應消退，智慧型手機銷量下滑。

2026 年第一季，MX 事業部將隨旗艦新機問世，順勢推出 AI 助理體驗，進一步主宰 AI 智慧型手機市場；同時，透過擴大旗艦級產品銷售與優化資源配置，確保獲利能力，並強化供應穩定性，以應對全球競爭局勢的不確定性。

2026 年，MX 事業部將祭出新世代 AI 體驗，並鑽研更輕薄的機身設計，厚植行動 AI 領導力；另藉由 AI 刺激產品銷售與擴張新市場，推動全體業務成長，同時力抗長線成本壓力，以最佳化流程維持對獲利的堅定承諾。

2025 年第四季，北美市場繳出亮眼成績單，帶旺網路事業部的單季與全年表現。展望 2026 年第一季，儘管電信業面臨投資逆風，該事業部仍將透過新訂單全力推動營收成長；全年度則將運用在 vRAN 與 ORAN 領域的宰制優勢開拓新市場，同時透過成本最佳化確保獲利能力。

CE 事業部與 Harman 以差異化顧客體驗促進成長

影像顯示 (VD) 與數位家電 (DA) 事業部第四季合併營收達 14.8 兆韓元，營業損失 0.6 兆韓元。

2025 年第四季，VD 事業部因高階 Neo QLED 與 OLED 產品銷售強勁，加上精準掌握旺季需求，營收上漲；惟市場競爭依舊激烈，整體獲利仍承受壓力。

展望 2026 年第一季，VD 事業部將主推升級新產品陣容 (如 Micro RGB 智慧顯示器)，以及 Super Big TV、QLED 與 OLED 等高附加價值產品，實現營收成長並改善獲利表現。

2026 年，VD 事業部將鎖定全球大型運動賽事換機潮以提高收益，同時善用具差異化的 AI 顧客體驗，強化銷售領導地位。

2025 年第四季，DA 事業部受累於空調需求淡季及全球貿易局勢轉向，獲利表現下滑。

2026 年第一季，隨著 AI 產品銷售上揚及空調需求回升，DA 事業部的獲利表現改善可期。

2026 年，DA 事業部將加速 AI 產品銷售，多角化經營 B2B、D2C 與訂閱制版圖。此外，除了推行成本效益措施，三星電子近期更收購歐洲 HVAC 領導品牌 FläktGroup，兩者加乘之下，必將推動 HVAC 業務成長。

Harman 第四季合併營收達 4.6 兆韓元，營業利潤為 0.3 兆韓元。

2025 年第四季，Harman 擴大對歐洲代工廠 (OEM) 的車用產品供應量，並推出新款可攜式與真無線耳機 (TWS) 產品，成功掌握年底旺季需求，並進一步擴增品牌產品組合，帶動營收成長。

展望 2026 年第一季，Harman 將持續擴大銷售車用產品，主推數位座艙與車用音響產品，同時維持消費性音訊產品的營收成長動能。

2026 年，Harman 將強攻汽車等高成長業務，透過收購先進駕駛輔助系統 (ADAS) 以擴大接單能力；音訊方面，則將致力開發更全面的品牌產品組合，擴大高階產品銷售。