SAMSUNG

三星電子公布 2026 年第三季營運績效

第三季營收達 195.3 兆韓元，營業利潤 107.4 兆韓元

三星電子公布截至 2026 年 9 月 30 日的第三季營運績效。

第三季合併營收達 195.3 兆韓元，再創單季歷史新高，較前一季成長 14%；營業利潤達 107.4 兆韓元，使三星電子成為全球首家單季營業利潤突破 100 兆韓元的科技公司。

裝置解決方案（DS）事業群營收較前一季成長 15%，其中記憶體業務受惠於半導體強勁需求，單季營收與營業利潤雙雙創下歷史新高。

裝置體驗（DX）事業群營收較前一季成長 8%，營業虧損 0.8 兆韓元。

DS 事業群積極滿足日益增長的 AI 應用需求，持續推動業務成長

DS 事業群第三季合併營收達 147.1 兆韓元，營業利潤達 106.5 兆韓元。

記憶體業務在產能受限的情況下，透過調整產品組合、聚焦 AI 相關產品，再度刷新單季紀錄。受伺服器需求的強勁動能帶動，各類應用的市場價格均有所上升。

此外，在 AI 應用的推波助瀾下，記憶體業務憑藉業界領先的產品競爭力，大幅擴大 HBM4 銷售規模，同時積極因應伺服器 SSD 日益增長的需求。

2026 年第四季，記憶體業務預期引領 AI 領導地位的競爭態勢，持續推動 AI 基礎設施投資。記憶體需求成長預計將圍繞在新一代 CPU 與 GPU 平台相關產品；同時，個人 AI 代理服務擴展，亦牽動 QLC SSD 需求快速攀升。

記憶體業務將持續採取以 AI 應用為核心的銷售策略，鞏固市場領導地位。三星憑藉業界領先的產品與無可匹敵的規模優勢，進一步提升 HBM、伺服器 DRAM 與 SSD 的銷售，同時擴大高速伺服器 DDR5 產品及 QLC SSD 的供應量。

展望 2027 年，隨著 AI 生態系持續擴張，AI 基礎設施資本支出預期將再創高峰。此外，相較於 2026 年，AI 驅動的需求增長將遠超過產業供應能力。三星也將運用自身技術優勢站穩市場領導地位，並依據市場趨勢與客戶需求最佳化產品組合。

三星計畫持續引領高階市場、強化 AI 相關的產品組合，同時透過簽訂多年期合約建立穩定的銷售基礎，並確保符合 AI 應用需求的新產品能及時準備就緒。

受惠於下半年推出新機型所搭載的系統單晶片（SoC）與影像感測器進入量產，系統 LSI 事業於 2026 年第三季實現營收成長。此外，客製化 SoC 事業透過建立新的客戶合作關係，成功取得專案。

2026 年第四季，該事業計畫維持旗艦 SoC 與 2 億畫素影像感測器的穩定生產及銷售。

2027 年，系統 LSI 事業將致力於擴大旗艦 SoC 銷售，並深化與客製化 SoC 客戶的合作關係。同時，也將加速銷售高解析度影像感測器，並拓展非行動裝置領域的應用。

晶圓代工事業受惠於 HBM 基礎晶粒銷售成長、擴大先進製程銷售，以及持續取得以 2 奈米高效能運算 HPC 客戶為主的新訂單，包括大型超大規模雲端服務業者（Hyperscalers），營收與獲利均顯著改善。

2026 年第四季，晶圓代工事業計畫受惠於推出新款行動裝置產品、增速 4 奈米 NPU 處理器量產及擴大記憶體產品銷售，實現雙位數營收成長，並持續改善獲利表現。

2027 年，該事業將以強勁的 AI 與 HPC 需求為基礎，透過 4 奈米及 2 奈米先進製程推動營收成長。隨著位於美國德州泰勒市的新晶圓廠開始營運，預期全球供應能力也將進一步提升。

SDC 以強化多元產品組合，延續成長動能

三星顯示器（SDC）第三季合併營收達 8.0 兆韓元，營業利潤為 1.1 兆韓元。

在中小型顯示器業務方面，SDC 受惠於高階行動產品的穩健需求，實現獲利改善；而大型顯示器業務則因電競螢幕市場成長，擴大銷量與營收。

2026 年第四季，SDC 預期年底旺季需求與新產品上市將帶來正面效益，但由於外部因素影響，獲利改善幅度預期有限。

在本季度，中小型顯示器業務將積極回應客戶需求以擴大銷售；而大型顯示器業務則將聚焦於提升以電競螢幕為主的盈利能力。

進入 2027 年，在持續的不確定性下，SDC 預期市場需求將維持疲軟。在智慧型手機方面，中小型顯示器業務目標提高摺疊機等高階產品的比重；在 IT 方面，該業務將透過全新的 8.6 代 IT 生產線的產能，提升並強化產品組合推動銷售成長。大型顯示器業務則將繼續聚焦在高附加價值機種，以改善獲利能力。

MX 事業部掌握高成長旗艦市場，站穩行動裝置領導地位

SAMSUNG

行動通訊（MX）與網路事業部第三季合併營收合計達 37.7 兆韓元，營業虧損為 0.6 兆韓元。主要受惠於包括摺疊機在內的新款旗艦產品上市，營收較上一季及去年同期（YoY）均有所成長。歸功於旗艦產品銷售組合改善，獲利較上一季成長，然受到成本壓力影響，相較去年同期下滑。

2026 年第四季，MX 事業計畫以年底旺季銷售成長為目標，聚焦 Galaxy S26 系列、Galaxy Z Fold8 Ultra 與 Z Fold8 等旗艦機及新型生態系產品。同時，也將透過優化所有業務流程的效率，減輕獲利能力面臨的風險。

2027 年，MX 業務旨在透過三大策略重點，維持行動裝置市場的領導地位：首先，以旗艦產品為核心，針對不同客群提供差異化體驗，改善產品組合。其次，透過硬體與外型設計創新，提升產品吸引力並提供實質價值。第三，透過敏捷的市場應對措施與營運效率提升計畫，將獲利下滑幅度降至最低。

2026 年第三季，網路事業受到北美地區及高毛利軟體銷售下降影響，獲利較上一季及去年同期減少。2026 年第四季，該事業目標透過北美、韓國與日本市場的營收成長確保獲利能力。進入 2027 年，該事業計畫在電信業者投資面臨阻力的情況下，以取得新訂單推動獲利成長。

VD / DA 事業部與 Harman 持續推動 AI 產品創新

影像顯示（VD）與數位家電（DA）事業部第三季合併營收合計達 13.9 兆韓元，營業虧損為 0.2 兆韓元。

VD 事業部隨大型體育賽事告一段落導致營收下滑；同時，成本增加亦使獲利減少。2026 年第四季，該事業將透過深化通路夥伴合作關係與差異化行銷，把握銷售旺季需求，並擴大高端產品銷售，以抵銷成本上升帶來的影響。展望 2027 年，儘管整體電視市場需求將持平或微幅下滑，VD 事業仍將專注於提供差異化的電視體驗及強化服務與平台業務，積極確保具獲利能力的成長動能。

另一方面，儘管三星加強當地市場行銷，且 B2B 與訂閱制業務持續成長，DA 事業部的獲利仍受原料與物流成本上升而下滑。2026 年第四季，該事業意圖以提升高端產品的銷售比重改善獲利。進入 2027 年，將擴大創新 AI 產品銷售並拓展高利潤的 B2B 業務，以確保獲利能力。

Harman 受益於音訊與車用業務銷售成長，加上美國關稅退稅帶來的一次性收益，實現獲利改善。展望未來，Harman 將透過開發新型車用業務，並進一步擴充產品陣容、鞏固音訊市場領導地位，以維持穩健成長動能。

第三季股利與全年股東報酬規劃

第三季現金股利為普通股、特別股每股 4,601 韓元，股利總額達 30 兆韓元。

2026 年股東回饋總額估計約 90 至 110 兆韓元，其中已有 35 兆韓元納入計畫或已執行，公司預期剩餘資金將達 55 至 75 兆韓元。

剩餘資金的回饋方式將包含大規模的庫藏股買回與註銷計畫，以及現金股利。

公司注意到市場日益關注普通股與特別股之間的價差，並承諾將根據市場情況，積極考量並調整庫藏股買回與註銷計畫中特別股所占的比例。

下一階段的股東回饋政策，以及 2026 年股東回饋最終金額與剩餘資金的具體執行計畫，將預計在 2027 年 1 月下旬召開的董事會定案，並於會後對外公告。

2026 年第三季資本支出

2026 年第三季，三星電子資本支出達 29 兆韓元，較前一季增加 12.2 兆韓元，相比去年同期增加 19.8 兆韓元。資本支出包含裝置解決方案 (DS) 事業群的 27.2 兆韓元，以及三星顯示器 (SDC) 的 1.1 兆韓元。1 至 9 月期間累計資本支出總額達 56.9 兆韓元，年增 24.7 兆韓元；其中 52.8 兆韓元分配予 DS 部門，2.4 兆韓元分配予 SDC。

2026 年全年資本支出預計約為 84.4 兆韓元，包含分配予 DS 事業群 76.8 兆韓元，以及 SDC 預計投入 3.9 兆韓元。

對於 DS 事業群方面，三星計畫投資新建晶圓廠及其他基礎設施，以因應強勁的 AI 與 HPC 需求，同時確保中長期的產能與營運就緒。在 SDC 方面，投資將專注於升級既有的生產線。