

连接器发家，FIT毛利率也高于代工苹果业务的iDPBG事业群。

据郭台铭介绍，目前，FIT产能4成供应鸿海内部，6成供应外部客户，拥有多项专利；未来独立后，FIT还可向外界收取专利使用费。郭台铭说，FIT营收目前排名大陆第一，有信心在3年内做到世界第一。

FIT总经理卢松青也表示，明年FIT营收将有机会挑战千亿元新台币大关。

鸿海旗下天津富纳源创公司的碳纳米管科技，则是全球第一家将碳纳米管商业化并将盈利的企业。

郭台铭称，鸿海碳纳米管应用领域包括所有触摸屏产品，公司在这方面已取得2000项专利，在NB触控领域，2013年年底前将有新产品大量上市，不仅已有营收贡献，到年底还可获利。郭台铭因此极为看好这一业务，认为未来还可以继续分拆出5~10家上市公司。

至于胶材科技，包括胶水、胶带等，虽然是传统产业，但在与新技术结合后，将催生诸多新应用。例如目前手机等产品强调轻薄，已不能再用螺丝，因此改用特殊胶水。鸿海目前所生产的相关胶水，既可取代美国大厂，提高产品良率，又可减少浪费，节省人工，甚至连面板窄边框胶水也成功开发出来，未来在触控、薄膜软性穿戴产品上，相关特殊胶水的应用还将大增。

郭台铭进而表示，鸿海至少还有50家子公司业务可上市，届时，鸿海也将由航空母舰变成“航空战斗群”。

“这当然有可能，但鸿海当年分拆出来的手机代工事业群FIH（2038.HK）也几乎没有竞争对手。”一位不愿具名的业内人士称，从郭台铭的分拆举措来看，他已经逐步意识到了鸿海规模过大、管理层级过多所带来的效率问题。而且，要吸引并培育、留住新一代高管，企业分拆上市不失为“一石二鸟”之策：既降低了管理风险，又能更好地将企业多余产能推向市场。

但郭台铭也在会中多次强调，这项结构调整行动是“业务结构重整”，而非分拆，主要是因为鸿海的核心竞争力已经调整，但公司仍将持有大部分股权，不会稀释股东权益，仅有部分开放员工认股，提高员工向心力，且未来这些分拆的公司上市前，“花了13年鸿海股东的钱，当然要让老股东先认股”。

## 电商：死不悔改？

与“分拆”相比，鸿海的其他表现均难让股东放心。

以提高自动化为例。三年前高调提出的“百万机器人”大军，进展相当缓慢。郭台铭说，机器人目前

执行的成效非常好，但“三年百万大军”已调整为中长期目标，当下鸿海工厂使用的机械手仅超过2万台，距离100万相去甚远；目前人手的动作，要抓连接器、抓软板，还有一些细致的动作，对机械手来说还没办法做到，一些智慧型的软件也还在开发。

此外，由于摆脱苹果依赖症目前效果不明显，与麦德龙等合作的万得城“触礁”、万马奔腾计划也将停止，立志将制造鸿海转变为科技鸿海、服务鸿海的郭台铭如何发力，也成为问题。

郭台铭回应说：“未来鸿海不会再做那么多店，唯一会做的是体验馆，电子商务就是最后一里（last mile），因为中国的商业环境没有美国、欧洲成熟，所以鸿海的万马计划就是放几只马出去，发现不行就将马收回来。”他强调，马都在，但“万马”会变成“小金刚”。

这是郭台铭第一次对外回应其万马奔腾计划的搁浅，此前，郭台铭的董事长特别助理、通路事业部董事长胡国辉一度称将在2012年年底开出2000家店，实际上开出的店仅200余家，且多数亏损，根本无力同天猫、京东、苏宁易购等竞争。

但在通路方面屡败屡战的郭台铭既不气馁，更不言弃，他举例说，近日鸿海与统一超（2912.TW）合作，在7-11的实体和网路商城进行合作。郭台铭甚至再次放言称，鸿海从制造到客户服务的最后一里还需要1年的时间才能打通“任督二脉”。

明知鸿海不具备商业流通基因，数次败走麦城还敢继续放这样的“卫星”，郭台铭显然是看清了当下国内电商竞争“全业务平台”的趋势，因此才将富士康的电子产品搭配7-11超市业态，再玩一把心跳。

问题在于通路和电商领域，郭台铭每次都看对了趋势，但每次都未能取得成功。鸿海的通路基因缺乏症能否通过与统一超的合作一下“痊愈”，变数尚多。

至于合同被延长到2015年的入股夏普事宜，郭台铭说：“鸿海和日本夏普的关系还在，也还在谈，这部分没有改变，现在是他们急，不是我们急，鸿海不急。”

郭台铭无奈称，过去一年多来，鸿海担任谈判的人只有他一个，但夏普的谈判代表却已经换了4个，鸿海不能说自己无辜，只能以无奈来形容。

“鸿海今年是成立的第40年，转型后至少有20年好光景。”郭台铭自信满满。

（来源：腾讯科技）