

AVGO 纪要全文：

公司参会人员 Ji Yoo - 投资者关系总监 Hock Tan - 总裁、首席执行官兼执行董事 Kirsten Spears - 首席财务官兼首席会计官 Ji Yoo - 投资者关系总监大家下午好。参加今天电话会议的有：总裁兼首席执行官 Hock Tan；半导体解决方案集团总裁 Charlie Kawwas；基础设施软件集团总裁 Ram Velaga；首席财务官 Kirsten Spears。正如我们所宣布的，Kirsten 将于 6 月 12 日退休。今天，候任首席财务官 Amy Tenner 也加入了我们。谢谢你，Kirsten，感谢你过去 12 年来的领导。Broadcom 在收盘后发布了新闻稿和财务报表，阐述了我们 2026 财年第二季度的财务表现。如果您没有收到副本，可以从 Broadcom 网站的投资者栏目获取。本次电话会议正在进行网络直播，音频回放可在一年内访问。Hock 和 Kirsten 将提供第二季度业绩详情、第三季度指引以及对业务环境的评论，之后我们将接受提问。关于可能导致实际结果与前瞻性陈述产生重大差异的风险因素，请参阅今天发布的新闻稿及近期向 SEC 提交的文件。除了 GAAP 报告外，博通还报告非 GAAP 财务指标。今天电话会议的评论将主要涉及非 GAAP 财务业绩。现在将电话转交给 Hock。Hock Tan - 总裁、首席执行官兼执行董事在 2026 财年第二季度，总营收达到创纪录的 222 亿美元，同比增长 48%，由于 AI 半导体的强劲表现，超出了我们的指引。第二季度营业利润率达到创纪录的 67%，调整后 EBITDA 占营收的比例达到创纪录的 69%，均高于指引。即使在 AI 驱动下营收大幅增长，营业利润率和 EBITDA 利润率依然保持强劲且稳定。转向半导体业务。第二季度营收达到创纪录的 150 亿美元，同比增长 79%。推动这一增长的是创纪录的 108 亿美元 AI 半导体收入，同比增长 143%，超出了预期。网络业务占第二季度 AI 收入的近 40%。市场对 XPU 和网络

的需求简直无法满足。本季度，AI 半导体的预订额超过 300 亿美元，而出货额为 108 亿美元。在 2026 年下半年，我们预计 AI 半导体收入将比今年上半年翻一番。与这一趋势一致，我们预计第三季度 AI 半导体收入将加速增长至 160 亿美元，同比增长超过 200%。对于 2026 财年全年，我们预计将实现 560 亿美元的 AI 半导体收入，较 2025 财年增长约 180%。我们预计这一势头将持续到 2027 财年，并重申 AI 半导体收入指引将超过 1000 亿美元。基于我们与 6 家核心客户开展的以下计划，我们预计 AI 半导体收入在 2028 财年将持续增长：Google：4 月份宣布达成长期协议，开发并供应多代 TPU 和 AI 网络产品。我们持续提供远优于其他替代方案的技术和执行力，这种差异化价值确保了业务的持续增长。Anthropic：2026 年将提供超过 1 吉瓦的基于 TPU 的算力访问。4 月份达成协议，从 2027 年开始提供另外 5 吉瓦的下一代 TPU 算力。OpenAI：已交付芯片，有望在 2026 年底量产。作为去年宣布的到 2029 年 10 吉瓦总协议的一部分，我们已承诺在 2027 年部署 1.3 吉瓦。Meta：4 月宣布合作交付多代 MTIA XPU。预计到 2028 年底部署 3 吉瓦。首批 1 吉瓦订单（包括 XPU 和网络产品）已收到，将于 2027 年下半年开始交付。另外两家客户：预计出货将于 2026 年底开始，并在 2027 年加速。截至目前，已收到总计 60 亿美元的采购订单。虽然我们在 XPU 领域拥有显著的知识产权和执行力优势，但网络技术才是构建可扩展集群的关键，我们在网络领域至少拥有一代的技术和产品领先优势。对于机架内的纵向扩展，我们凭借业界领先的 200G 和 400G SerDes 实现了直接附连铜缆，推动了以太网和 PCI Express 交换机的共封装铜缆技术。对于机架间的横向扩展，我们出货业界唯一的 100 Terabit 以太网交换机 Tomahawk 6 已超过一年。本季度我们将对下一代 200 Terabit 交换机进行流片。在 CPO（共封装光学）、1.6 Terabit DSP、CW 和 EML 激光器领域，我们是业界事实上的标准。为了将 AI 集群扩展到整个数据中心，我们凭借 Jericho3 和 Jericho4 解决方案保持行业领先地位。我们的战略愿景是

将博通领先的技术与拥有最强资产负债表的投资伙伴结合，以最低成本和功耗，为领先 AI 前沿实验室大规模提供充足算力。为此，我们正与 Apollo、Blackstone 及其他领先投资者共同创建 AI XPV 平台，计划到 2028 年部署超过 20 吉瓦算力。该平台第一阶段价值 350 亿美元，目前正由 Apollo 启动。现在转到非 AI 半导体业务。第二季度营收为 42 亿美元，同比增长 6%。同期预订额超过 60 亿美元，表明我们正处于全面周期性复苏的轨道上。宽带、服务器存储和企业网络业务均有所增长，被无线业务的季节性下滑部分抵消。我们预测第三季度非 AI 半导体营收约为 45 亿美元，同比增长 12%。总而言之，我们预计第三季度半导体总营收将达到 205 亿美元，同比增长 124%。转向基础设施软件业务。第二季度营收为 72 亿美元，同比增长 9%，符合指引。由于保持了 17% 的 ARR 同比增长，预订量持续强劲。对于第三季度，我们预计软件营收约为 89 亿美元，同比增长 31%。我们刚刚发布了 VMware Cloud Foundation 9.1，重点在于提高基础设施效率、安全性，并加强对企业级 AI 推理工作负载的支持。随着全球服务器需求强劲，用于本地云计算的 VCF 9.1 部署表现极其强劲。此版本增加了对 GPU 和 CPU 架构(包括 AMD、Intel 和 NVIDIA 平台) 的异构计算支持，使企业级云客户能够在统一的私有云环境中运行 AI、Kubernetes 和传统的虚拟化工作负载。总结一下，对于 2026 财年第三季度，我们预计合并营收将增长至 294 亿美元，同比增长 84%。预计营业利润率将稳定在营收的 67% 左右，调整后 EBITDA 约为营收的 68%。现在将电话转交给 Kirsten。Kirsten Spears - 首席财务官兼首席会计官本季度合并营收达到创纪录的 222 亿美元，同比增长 48%。毛利率为营收的 77.1%，同比下降 230 个基点，原因是半导体在产品组合中比例增加。合并运营支出为 22 亿美元，其中研发支出为 16 亿美元。第二季度运营利润达到创纪录的 149 亿美元，同比增长 52%。尽管毛利率下降，但由于运营支出相对平稳，运营利润率同比增长 200 个基点至 67.3%。调整后 EBITDA 为 152 亿美元，占营收 69%，高于

68%的指引。回顾两个细分板块的损益：半导体解决方案：营收创纪录的 150 亿美元，同比增速加快至 79%，占总营收 68%。AI 半导体营收占总营收 49%。毛利率约 70%。运营支出 12 亿美元（占营收 8%），反映了对边缘 AI 半导体研发投资的增加。运营利润率 62%，同比上升 460 个基点，反映出强大的经营杠杆。基础设施软件：营收 72 亿美元，同比增长 9%，占总营收 32%。毛利率 93%，运营支出 10 亿美元。运营利润率同比上升 310 个基点至约 79%。现金流方面，本季度自由现金流达到创纪录的 103 亿美元，占营收 46%。资本支出 2.31 亿美元。第二季度末持有现金 196 亿美元。库存 43 亿美元，以确保供应支持强劲的 AI 需求。预期下半年 AI 半导体增长加速，库存周转天数为 86 天（一季度为 68 天）。资本配置方面，第二季度根据每股 0.65 美元的季度股息，支付了 31 亿美元现金分红。业绩指引：第三季度合并营收 294 亿美元，同比增长 84%。半导体营收约 205 亿美元，同比增长 124%（其中 AI 半导体营收 160 亿美元，同比增长超 200%）。基础设施软件营收约 89 亿美元，同比增长 31%。随着 AI 营收比例显著增长，预计第三季度合并毛利率将降至约 74%。这并不代表半导体利润率发生结构性变化，而是反映了半导体与软件的组合变化。无论如何，预计第三季度运营利润率维持在 67%，环比持平，展现了强大的经营杠杆。建议投资者分别对半导体和软件利润率进行建模。受全球最低税和收入地域组合影响，预计第三季度和 2026 财年非 GAAP 税率约 16%。第三季度非 GAAP 稀释股数预计约 49.4 亿股。问答环节 Harlan Sur - 摩根大通 Hock，关于本财年的数字细节：如果下半年 AI 业务是上半年的 2 倍，AI 营收将超过 600 亿美元且第四季环比增长；但你给出的全年指引是 560 亿美元，这意味着第四季 AI 营收实际是环比下降的。请帮忙理清。另外，去年 12 月你提到未来 18 个月 AI 积压订单 730 亿美元，市场将其线性分摊到 6 个季度，但积压订单通常更集中在头 4 个季度。考虑到项目的强劲势头、客户群扩大、AI 出货量同比加速以及你今天阐述的吉瓦级合作伙伴关系（大部分明

年发力)，是否可以假设从今年下半年到整个 2027 财年上半年的 18 个月 AI 积压订单将达到 2000 亿美元或更高？Hock Tan 这是组复杂的数字问题。首先看 26 财年，上半年 AI 总营收约 190 亿美元，如果下半年翻倍，基本就在 560 亿美元左右的范围内，数字衔接得很好。关于下半年的更大疑问，正如我们预期，2027 年将保持增长势头，增长水平与 2026 年相当，大约是 2026 年的两倍。2027 年 AI 营收将非常轻松地超过 1000 亿美元，这与我们上季度的指示一致，且目前进展非常顺利甚至可能更强。我们不会每季度提供 27 年指引，但增长轨迹与 26 年下半年看到的一致。Blayne Curtis - JefferiesHock，季度内你们发布了与 Google 达成长期协议的 8-K 公告。大家非常关注在该客户中的份额情况。既然达成了协议，能否多谈谈信心？如果该客户需求有增长空间，这是固定金额还是按份额算？能否提供更多细节？Hock Tan 这是一份非常强有力的协议，反映了我们合作伙伴关系的实力，源于我们提供的产品、多代产品及投入的知识产权。具体来说，这是一项在金额上非常巨大的承诺。虽然我们希望能赢得该项目的每个设计，但考虑到 AI 算力消耗的增长，我们完全预料到 Google 会采取来源多样化策略。但他们对我们的承诺是一个极其巨大的美元金额。Ross Seymore - 德意志银行关于毛利率，Kirsten 提到由于半导体与软件的组合动态导致毛利率下降。但考虑到本季度软件表现强劲，毛利率降幅似乎更大。能否谈谈半导体业务内部的驱动因素？是 XPU 与网络业务的比例问题吗？这种趋势明年会持续吗？是否存在机架级与芯片级对比等影响？Kirsten Spears 随着半导体业务相对软件业务增长，合并报表层面利润率会有一点压缩。但这是增值的，因为我们拥有强大的经营杠杆，营业利润率会对此有所支撑。在半导体内部，我们一直表示 ASIC、TPU 及部分无线业务利润率较低。随着 TPU 加速增长，整体利润率将面临压力。但连接端、AI 网络业务拥有非常丰厚的利润率，会在一定程度上抵消影响。Hock Tan 正如 Kirsten 所说，半导体利润率在结构上依然非常稳定扎实。主

要是产品组合的原因——软件、非 AI 业务与极高速增长 AI 半导体业务之间的比例变化导致了毛利率的稀释。Ross Seymore 关于机架与芯片层面的相关事宜，现在是否都明确了？Hock Tan / Kirsten Spears 没有机架，全是芯片。我们只从事芯片业务。Benjamin Reitzes - Melius Research 关于 2027 年及长期 TAM。有竞争对手提到，随着这十年的推进，每吉瓦对应的 TAM 大幅上升，这不仅是基础设施，还归功于计算和网络组件。Jensen 也提到整体基础设施向 100 迈进，计算内容占比大幅提升。你是否也观察到了同样的趋势，并视其为对你此前概述的每吉瓦 TAM 的潜在加速器？Hock Tan 关于加速的部分，如果你谈论电力，要意识到：每吉瓦的机架内容价值并没有加速那么多，因为每个独立芯片都在驱动越来越高的功耗。所以出货芯片数量减少，尽管 ASP 上涨。因此每吉瓦数十亿美元的成本相对稳定。但正如我们所言，吉瓦数将持续增长并加速。以吉瓦衡量的所需算力容量正在飞速增长。特别对于 Anthropic 和 OpenAI，我们讨论的吉瓦功率容量已远超 6 个月前的预期。这还只是这两家，尚未包括 Google 内部、Meta 及其他两家客户在 XPV 平台之外的消耗。将这些考虑在内，如果看 27 或 28 年，总吉瓦数将持续增长。事实上，我们预计 2028 年将在 2027 年预测的基础上实现大幅增长。Timothy Arcuri - 瑞银关于供应以及获取额外晶圆和 HBM 产能的能力。一些竞争对手似乎能凭空砸下 200 亿美元就获得额外晶圆供应。如果客户找上门，您有能力在晶圆和 HBM 方面获得增量吗？是否考虑使用其他代工厂增加供应链选择性？Hock Tan 获取供应不仅仅是砸钱的问题。我们非常有信心已经为 26、27 年的需求锁定了此类供应，目前正在落实 28 和 29 年的供应。Timothy Arcuri 如果有客户希望增加供应，你们能否像竞争对手那样从供应商那里获得增量？Hock Tan 过去几个月客户一直在不断追加订单，我们预计这种情况将持续。总的来说，我们可以做到。Stacy Rasgon - BernsteinHock，你给出了明年针对不同客户的吉瓦出货目标。这些目标有变化吗？你上季度说 2027 年出货接近

10 吉瓦，能帮我们勾勒一下这一年的走势吗？考虑到产能爬坡，似乎 2027 年下半年更集中。最重要的是，吉瓦数是变多了、变少了，还是与上季度一样？Hock Tan 关于 2027 年，我们曾表示出货量约为 10 吉瓦，这一目标依然非常稳固，没有任何改变。是否集中在下半年？是的，而这种下半年的增长势头确实为 2028 年提供了一个非常值得期待的发展轨迹。我们预计 2028 年的吉瓦数将大幅增加。James Schneider - 高盛 Hock，能否谈谈网络业务的概况？本季度网络约占 AI 收入 40%。随着定制项目年底到明年初放量，你预计这一比例会回落吗？还是维持在该范围高端？光学和 CPO 收入何时开始放量？

Hock Tan 这很难预测，因为有很多变动因素。随着越来越多客户转向 XPU，XPU 全面大量使用了我们的网络组件，推动了消费增长；但我们也已能将网络产品销售到非 XPU 领域，这会稀释整体增长率。目前 40% 的占比是一个理想状态：我们向非 XPU 领域交付大量网络产品，同时 XPU 增长带动了配套网络业务。但我认为这大概是该业务占总 AI 收入百分比的上限了。网络业务在 AI 总收入中更预期的占比应该在 30% 左右。Thomas O'Malley - 巴克莱我注意到最近与 Anthropic 的交易中，你们使用博通芯片作为交易的后盾。你预计未来会有更多这样的交易吗？在 AI 环境下，你们未来对融资有何考量？会继续用芯片进行融资吗？

Thomas O'Malley - 巴克莱银行，研究部我注意到，在最近与 Anthropic 的交易中，你们是用博通芯片作为该项交易的保障。你预计未来会有更多这样的交易吗？然后，随着你开始审视 AI 环境，你对未来的融资方式有何考量？你们会继续用芯片来进行这样的融资吗？或者关于这一点，你有什么可以分享的吗？

Hock Tan - 总裁、首席执行官兼执行董事你能重复一下那个问题吗，尤其是前半部分？我没太听明白你在说什么。我不想回答错了。Thomas O'Malley - 巴克莱银行，研究部抱歉，Hock。简单来说，最近与 Anthropic 的交易是由博通芯片作为后盾的。你认为未来会看到更多以这种方式达成的交易吗？另外，对于大型 AI 模型交易的未来融资方式，你有什么看法？

Hock Tan - 总裁、首席执行官兼执行董事我必须纠正你这一点。我们与 Anthropic 的交易，也就是我们最近在 8-K 文件中披露的。我们与 Anthropic 达成的协议是，我们使用我们开发的 TPU 芯片为 Anthropic 提供计算能力。从那个意义上讲，它并不是所谓的“后台支持”。我们是向 Anthropic 提供芯片的一方。我们是向 Anthropic 提供计算能力的供应商。Operator 接下来有请来自 Cantor Fitzgerald 的 C.J. Muse 提问。

Christopher Muse - Cantor Fitzgerald & Co., 研究部我想，Hock，近年来你谈到过将精力真正集中在超大型 XPU 平台上。我很好奇，我们看到在互连、存储或其他领域出现了许多与 XPU 挂钩的衍生产品。我想知道是否有任何更小众的项目引起了你的兴趣？

Hock Tan - 总裁、首席执行官兼执行董事我不这么认为。我认为我们的商业模式其实非常直接，那就是我们开发 XPU，即定制 AI 加速器，供我们的客户使用，而这些客户几乎都是 LLM 开发商，无论是用于训练还是推理。我们还在打造一系列关键组件组合，以使这些 XPU 甚至 GPU 能够实现集群化，并获得更好的性能。这仍然是我们所采用的模式，即我们以芯片的形式提供技术，无论是被称为 XPU 的 AI 计算加速器，还是将它们集群在一起的网络芯片，如交换机、PCI Express、连接器、DSP、激光器、网卡和路由器。这在很大程度上仍是我们半导体业务所采用的模式。正如你所看到的，我们的财务模型和我们推进的计划，都是为了通过我们提供的技术来推动芯片业务模式。为了让一些 LLM 厂商能够获得扩展模型所需的大规模算力（即千兆瓦级的计算容量），正如我今天在这里宣布的，我们正与拥有雄厚资产负债表的伙伴合作创建一个载体，基本上是为这些 LLM 厂商提供芯片资金支持，否则这些厂商可能难以获得我们的技术，而我们的技术能为他们提供最低的功耗和最低的成本。Operator 请稍等，接下来的提问来自花旗银行的 Atif Malik。Atif Malik - 花旗集团，研究部关于基础设施软件业务，我有一个问题。你们是否看到 AI 或代理式 AI 对软件业务的增长和续订产生了影响？

另外，您能否谈谈该业务的长期增长前景？Hock Tan - 总裁、首席执行官兼执行董事嗯，我们目前还没有看到这种影响。如果非要说有什么影响的话，正如我所报告的，随着 GPU 一起销售的 CPU 核心数量大幅增加，正带动我们 VMware 业务的加速增长。正如你所看到的，我们在第三季度看到了加速增长，并且随着这种需求的提升，我们预计这种态势在接下来的几个季度中仍将持续。长期来看，考虑到我们所从事的基础设施软件产品的类型——非常接近硬件底层，也就是我们的产品所在的虚拟机管理程序层。我们预计 AI 不会对这些软件产品产生负面影响。Operator 请稍等，接下来的提问来自 Charter Equity Research 的 Edward Snyder。Edward Snyder - Charter Equity Research 这非常有趣，因为根据您为不同客户列出的吉瓦数，很明显，提供类似云服务提供商但属于消费者版 AI 的两家公司——Anthropic 和 OpenAI，在未来几年都有非常大的吉瓦级承诺。我知道其中一部分原因是追赶，因为他们起步较晚，而您最资深的客户从事这项业务已经有相当长的时间了。但即便谷歌的部分业务也是在向其他人提供云服务。那么我们是否正看到一种转变？我知道最初，大量的 XPU 和 AI 服务都是通过超大规模云服务商来处理其自身客户的工作负载，关于这一点我们已经讨论了很多。而现在，你正看到 AI 终于触及企业端，并且你已经看到云服务随着编程技术的普及而腾飞，这正在席卷每一个人。那么，我们是否可以预期，随着 AI 开始深入企业，以及消费者开始获得访问权限或发现更多易用的工具，将会出现第二波巨大的需求浪潮？因为你在这里提到的这两类客户的数据有着显著的差异。Hock Tan - 总裁、首席执行官兼执行董事嗯，这是一个非常有意思的想法。你可能说得很对，企业级 AI 的应用确实仍处于相对早期的阶段。但话虽如此，我们也观察到，企业消耗的大量 Token 实际上是从这些平台购买的，即通过 API 从我们提到的那些客户平台调用，比如 Anthropic、OpenAI 和 Gemini。这些就是他们获取服务的大型厂商。我认为，绝大部分的 Token

消耗都与这些 LLM 相关。而这些 LLM 厂商在将其前沿模型产品化时——无论是 Opus 4.7、ChatGPT 5.5 还是 Gemini 3.5——最终都会回归到对计算能力的相同需求上，而这正是我们为所有这些厂商所提供的。因此，即使是由于企业开始为自身工作负载和生产用途（就像消费者那样）消耗 AI 和 AI Token，从而带动了我们现在开始看到的这种企业级需求的增长，他们也都是在从同样的来源采购，也就是那几家公司。正是这一点推动了我们正在经历的这种我称之为“永无止境”的算力需求增长，而且我们看到这种增长将持续到 2027 年，甚至从目前的趋势来看，将一直持续到 2028 年。因此，这正在演变成一个相当可持续且不断陡峭上升的需求轨迹。Edward Snyder - Charter Equity Research 那么如果可以的话，这难道不会改变我们之前讨论的动态吗？您提到过您的 XPU 大约有 7 个客户，但这种情况实际上正在发生。我们已经看到 Google 在提供 GPU 云服务了。这为所有那些不符合自行开发 ASIC 标准的小型公司开启了获取 XPU 的通道，而此前你们无法通过这些平台与博通的技术进行对接。为什么情况不会是这样呢？Hock Tan - 总裁、首席执行官兼执行董事嗯，我想答案是这确实有可能，但整个问题的现实情况是——绝大多数生成的 AI 算力都是以 SaaS 模式提供的。API 是从云端调用的，无论它们是来自 Bedrock、Vertex、Azure，还是来自第一方——它仍然是在云端提供的。因此，归根结底，就我们所从事的算力领域而言，绝大多数需求都来自于那少数几家大型前沿模型开发商，以及他们为全球消费者和企业提供的产品。需求的来源是那些正在开发产品的尖端模型实验室，而这些产品正是像我这样的消费者、企业以及我们的公司正在使用的。我们所做的是向这些需求源提供产能。这不同于直接找一家公司或银行，向他们提供 XPU，然后让他们不得不尝试自己构建、运行、创建软件栈，进而编写应用程序并自行运行。我确信现在有一些企业在这样做，但并不多。在整个进程中，现在还处于早期阶段。目前，真正的需求都来自那些正在创造产品的尖端模

型参与者，正如我所说的，比如代码助手、工程垂直领域应用等，这些实际上都源自那少数几家正在开发尖端模型的公司。需求并非真正来自 10 万家企业直接尝试购买 XPU 或 GPU。事实并非如此。Operator 请稍等，进入下一个提问环节。提问来自摩根士丹利的 Joe Moore。Joseph Moore - 摩根士丹利，研究部您提到本季度有 300 亿美元的 AI 订单，相对于本季度和下季度的出货量来说，这显然是一个很大的数字。您能谈谈其中的动态吗？为什么现在会有这么多积压订单？或者说——您提到过可以通过供应来应对上行需求。那么，为什么本季度的订单量相对于营收会如此之高？Hock Tan - 总裁、首席执行官兼执行董事嗯，这是因为对算力的巨大需求。你看，现在的这六家大客户，他们意识到获取算力是需要提前期的。你需要深谋远虑。这不仅仅是要求晶圆来生产芯片，或者要求内存来确保 HBM 或 DRAM 的供应。他们还在讨论，嘿，我必须得有电力，得有电力外壳。所以这一切都是在提前规划。我们所看到的这些订单并不是为了立即交付。有些客户希望能尽快拿到，但现实情况是，他们都接受在交付之前，需要先落实好相当多其他的配套设施。但他们正在提前下单，现在就在下单，而且订购量非常巨大，这基本上给了我们比平时在半导体行业所能拥有的更长远的能见度。目前我们的能见度一直延伸到了 2028 年。三个月前，我可以说我们的能见度大约到 2027 年。而今天，它已经延伸到了 2028 年。这也是我们打造 XPV 平台的一个重要原因——将其作为真正的平台，为我们的前沿模型客户规划并部署此类产能。正如你们从他们公布的财务数据以及你们自己的体验中所看到的，这些客户对我们提供的计算能力产生了巨大的 Token 消耗需求。我们现在拥有充足的前置时间优势，并且正在据此进行规划。这并不是因为我们的组件短缺。还包括其他需要落实的要素，特别是涉及电力以及至少遍布全美的全球基础设施连接，从而使推理能力能够分发给全国各地的消费者和企业。所以，我们只是获得了大量的预留时间。Operator 我们还有时间提最后一个问题，有请来

自 TD Cowen 的 Joshua Buchalter。Joshua Buchalter - TD Cowen, 研究部过去, 您曾提到每吉瓦算力的投资大约在 150 亿到 200 亿美元之间。考虑到您暗示明年将达到 10 个吉瓦, 这预示着一个远超 1000 亿美元的数字。您还提到过, 每吉瓦的价值因项目而异。因此我想请教, 我们应该如何看待每吉瓦收入随时间的演变? 因为一方面, 我预计现有项目的定价会上升, 但同时也有其他新项目正在进入该模式。Hock Tan - 总裁、首席执行官兼执行董事我们的收入——即每吉瓦所含的价值量将会增加。简单来说, 我们的价值量增长源于这样一个事实: 我们的计算芯片——即 XPU 的价格将大幅上涨, 特别是当你不仅考虑到 SRAM 的成本, 还开始在同一 XPU 中嵌入 CPU 成本, 并使这些芯片基本上成为集成大量 HBM 的多芯片封装时。因此, 价值量增长的轨迹将会上升。它并非每个月、每 6 个月或每季度都在增长, 但它会随着代际更迭而演进, 每吉瓦所含的价值量将会随之增长。Operator 现在我想将电话转交给投资者关系主管 Ji Yoo, 请他做总结发言。Ji Yoo - 投资者关系总监谢谢接线员。Broadcom 目前计划在 2026 年 9 月 2 日 (星期三) 收盘后公布其 2026 财年第三季度的财报。随后将于太平洋时间下午 2:00 举行 Broadcom 财报电话会议的公开网络直播。今天的财报电话会议到此结束。感谢各位的参与。Sheri, 你可以结束通话了。Operator 今日会议到此结束。感谢大家的参与。现在可以断开连接。