

盛群半導體 (6202) 115年第一季法人說明會 文字記錄

會議時間：115年4月29日

會議重點：115年第一季財務狀況報告、產品線銷售概況、市場展望與 Q&A 問答

一、第一季財務與營運報告

1. 營收與獲利表現

- **營收與毛利：** 第一季整體營收為8.26億元，相較上一季成長21%，較去年同期成長8%。第一季平均實現毛利率落在39.3%，接近公司長期四成上下的目標，略高於去年同期的38%，但較去年第四季的41%微降。
- **淨利與EPS：** 第一季稅後淨利為6,800萬元，以現有股本2.23億元計算，EPS為0.3元。相較去年第一季EPS 0.4元略少，主因是去年同期有2022年營所稅核定退還的一次性所得稅利益。第一季股東權益報酬率為2%，每股淨值為17.51元，每股現金為12.52元。

2. 費用與業外損益

- **營業費用：** 第一季費用為2.69億元，較去年同期減少，主要反映去年下半年針對整體資源與人力控管的成效；但較去年第四季略增，原因是第一季獲利成長，因此提列了較多的紅利與獎金。第一季本業營業利益為5,500萬元，較去年同期與上季皆有大幅度成長。
- **業外收益：** 第一季業外淨收益為3,100萬元，較去年第四季大幅成長近2,000萬元。主因是轉投資的代理商業績隨盛群復甦，已重回獲利軌道並認列投資利益（去年第四季代理商因處分庫存而認列虧損）。此外，受惠台幣對美元與人民幣貶值，第一季亦認列了匯兌利益。第一季稅前淨利達8,600萬元，呈明顯增長。

3. 資產與財務體質

- 截至3月底，總資產為54.8億元，其中資金水位達28.85億元（佔52%），現金流維持在五成以上的健康水準。因第一季償還約2.5億元短期借款，資金總額略降。
- 負債比持續改善：流動負債降至10.3億元（佔19%），整體負債比降至25%，流動比率則提升至4.3倍。
- 庫存狀況：存貨金額持續下降至10.2億元（佔總資產19%）。庫存週轉天數降至190天（約6個月），應收帳款週轉天數亦穩健控制在48天。

二、產品線銷售與市場動態

受惠於去年11月中美關稅政策緩和，訂單湧入並於第一季發酵。第一季 MCU 銷售總額為6.2億元（年增5%、季增21%），出貨量達108KK（百萬顆）（年增13%、季增16%）。就應用比重而言，安防產品佔17%、小家電佔17%、健康產品佔11%。各主力產品表現如下：

- **觸控 MCU：** 第一季出貨量17KK（年增38%、季增20%）。大幅成長主因是市佔板塊轉移；因中國大陸國產 IC 面臨成本壓力調漲價格，加上晶圓廠減少低單價產品的產能分配，促使過去流失的訂單重新回流至盛群。
- **安防產品：** 自2024年下半年起維持持續成長的趨勢，第一季出貨15KK（年增35%、季增7%）。
- **健康產品：** 第一季出貨近10KK（年增13%、季增16%）。兩大成長動能：(1) 盛群在中國大陸八電極體脂秤市場佔有率高達50%至60%；(2) 2026年起禁用指針型（水銀）體溫計，帶動電子與紅外線體溫計的換機需求自去年第四季起持續增加。

- **BLDC 馬達：** 第一季出貨3KK（年減6%、季減21%），衰退主因是交貨時間延遲，並非市場需求減少，預期後續幾季及全年仍為成長態勢。
- **無線射頻 (RF) 產品：** 第一季出貨近3KK（年增12%、季增42%），主要由聯網型安防報警器，以及藍牙體脂秤帶動。
- **電動二輪/三輪車充電器：** 第一季出貨2KK（年增54%、季增30%），受惠於中國大陸新國標政策實施帶來的訂單需求。

三、Q&A 問答與未來展望

問題:

- Q1:**可否說明一下目前MCU產業的狀況，以及競爭情形？
- Q2:**想請教公司對於漲價跟被漲價的看法？
- Q3:**請問公司目前8bit與32 bit mcu比重？
- Q4:**公司新產品開發 有包含機器人和無人機和AI相關產品嗎？
- Q5:**公司毛利率今年想法和營收全年的想法？
- Q6:**請問公司8bit與32 bit mcu asp大概要怎麼抓？
- Q7:**請問公司的成本上，目前是封測跟晶圓廠抓一半一半嗎？另外想請教公司今年費用是不是可以抓跟去年差不多？
- Q8:**請問公司可以觀察到轉投資通路商或是客戶的庫存嗎 因為同業法說會有提到部分客戶有因為漲價關係提前拉貨 公司這邊有看到嗎？
- Q9:**請問目前應該要爭取下半年或是明年的投片，有沒有一個對比今年投片的目標想法，或是爭取現在困難度如何？
- Q10:**請問公司晶圓投片產能是否足夠？
- Q11:**有在中國投片嗎？
- Q12:**昨天智原法說有提到mcu搶到asic市場，請問公司這方面有受惠嗎？
- Q13:**產品售價調整H2還會發生嗎？今年Q1調漲幅度 Q2預期調漲幅度？
- Q14:**請問公司對於2027/2028年 MCU產業的整體看法？
- Q15:**請問目前散熱風扇mcu佔總營收大約幾%呢？今年在這塊可以看到大約多少的成長。請教公司對於未來轉液冷會不會排擠到風扇的需求？
- Q16:**2Q面臨成本提升與漲價，毛利率能守住40%嗎？漲價是否要到3Q較能反映成本？
- Q17:**可否排序幾個今年成長性較佳的產品？

答覆:

1. 2026年全年營運展望

- **訂單能見度：** 相比去年有大幅改善，目前有50%的訂單可看至三個月，30%的訂單可看至半年。長單多來自持續發展的安防與健康產品客戶。
- **業績預期：** 因第一季有農曆年假，預期第二季業績將優於第一季，第三季亦不會太差；在各方動能帶動下，預期今年全年業績將較去年成長。
- **主要增長動能：** (1) 安防與健康產品穩定成長；(2) **電磁爐晶片爆發：** 受中東戰爭導致能源供應不穩影響，電加熱產品需求暴增，今年前四個月電磁爐接單金額幾乎等於2025年全年的總和；(3) 低價競爭環境改善，對手放棄低毛利政策使訂單回流。

2. 上游成本與價格策略

- 目前晶圓代工與封裝測試廠普遍通知漲價，幅度約5%至10%。
- 公司自三月份起，針對過去為支持客戶而給予特價、導致目前毛利過低的專案，進行個別價格檢視與調漲。

- 策略目標是「維持40%的合理毛利率，並盡量擴大市佔率」，故不會採取全面盲目漲價。價格調整主要針對新訂單，預計至第三季會顯現成效。
- 目前未見客戶因預期漲價而提前大量囤貨的現象，拉貨多基於實際需求。

3. 晶圓廠產能與產品結構

- 目前投片有近八成集中於聯電，因具長期合作關係，產能額度受保障。目前的挑戰在於晶圓廠滿載導致交期拉長，且封裝測試廠產能亦十分吃緊，需提前規劃預估量。
- 在產品結構上，目前 8-bit MCU 仍佔出貨數量的85%、營收金額的75%。而 32-bit MCU 佔出貨量的15%、貢獻25%的營收（單價約為 8-bit 兩倍）。未來將持續拉升 32-bit 比重，目前安防產品已全面導入 32-bit 方案。

4. 前瞻技術與新興市場佈局

- **AI 伺服器散熱：** 隨著算力提升，散熱規格要求變高，傳統 ASIC 晶片因缺乏彈性已不敷使用。盛群 MCU 憑藉高彈性成功切入，已導入國內某大廠的三款產品設計中，預計明年將大量出貨。即使未來轉向水冷式散熱，仍需盛群的 BLDC 馬達驅動水泵。
- **光通訊模組：** 為解決散熱與維修問題，業界趨勢將發光源（雷射）移出模組並採熱插拔設計。盛群正配合國內 ODM 大廠開發此方案，預計今年第三季送交終端認證。
- **儲能安防產品：** 因應中國大陸今年9月實施的鋰電池儲能安防新規，盛群已率先量產體積小且符合高準確度要求的溫/氣/煙霧偵測方案。目前單一客戶已有數十萬顆訂單，且尚無中國國產競爭對手，將成下半年強勁增長動能。
- **印度市場：** 佈局 BLDC 馬達多年終見成效。上半年已接獲單一客戶 800K 的 BLDC 吊扇訂單；冰櫃壓縮機馬達也已進入量產（年產數十萬顆），並有新客戶驗證中。

(會議結束)