

Q: 代工計價細節

代工單價與晶片數量：計價單位是顆，目前的代工單價大約落在每顆5塊台幣。以目前的 3 吋 Wafer 來說，每一片大約可產出 12,000 到 13,000 顆晶片。

收費模式的差異：不同客戶的收費基準不同。博通是以「出的量」來計費，而其他客戶多半是以「來的量」來算錢。

來料型態與良率落差：客戶送來的晶圓並非完整一片，而是已經切成條狀（Bar）裝在晶片盒裡，一盒算作一片。博通的來料本身良率就不高（客戶自行預估僅約 5 成上下），測完會送到馬來西亞封裝。

Q: 公司第一季的營收結構、毛利率與虧損？

Q1 代工與設備的營收佔比約為 65:35。設備的GM維持在 4 成以上，代工部分（Q1至Q2仍以 LED 為主）因 LED 設備折舊已大致提列完畢，GM 在 9% 到 13% 之間，後續 LED 代工穩定。

Q1 主要受限於提列約 5,000 萬的存貨呆滯減損（以 LED 存貨為主），導致整體出現虧損。若無此筆減損，毛利率應可接近 30%。會計師有7年固定的更換，新的人希望將三安的相關存貨全額打掉，但因公司仍有收三成訂金且部分設備可轉售小客戶，因此並未全額認列減損，未來若順利收到款項有機會回沖，估今年會看到結果。

Q: 三安光電的 15 億款項與仲裁進度為何？未來有無回沖機會？

15 億款項分為三部分：1) 已交機且認列營收的應收款項；2) 幾百萬美金為已交機但未認列營收（因未收足 60% 交機款）；3) 最大宗約 8 至 9 億為尚未交機的庫存，這塊之後會和解。

對方目前提出撤銷仲裁判決的訴求，近期會有結果。地方法院已在三、四月通知扣到對方的款項，若撤銷判決不通過，公司將向法院聲請強制執行撥款。若收到款項，預期將直接回沖過去兩年認列的呆帳費用，EPS 5-6 元，實際收足款項後會公告。

Q: 下半年光通訊代工的各家客戶進度及 Forecast 上修狀況為何？

總體來說後面兩年就是翻倍再翻倍，上半年因為基板不夠大落後，下半年forecast上調，聯亞自身缺料及製程問題導致進度落後，6 月後續華星光和光環會有量，惠特自己的量目前8kk，年底可以到 11-12kk，主要看Q3的投片狀況看是否要擴，機台自建

1. 博通 (AVGO)：原預估 Q1 末為 2KK/月、Q3 達 3KK，且原本規劃 EML 減少、CW 增加，但最新狀況是兩者的需求皆上修。不過目前實際給的量仍落後，僅約 1KK 多（屬於測試批），主要受限基板問題。良率方面，公司負責的畫線劈裂段良率高達 99.3%，但客戶來料（Wafer）整片製程完的預期良率僅約 5 成，博通是依據出貨量收費，無CW/EML比例。

2. 光環：光環 6 月份出貨約 100 片（約 1.2KK），量已明顯較之前增加。預期後續有機會達到千萬等級的月營收貢獻。原本 Forecast 預估年底達單月 6KK，目前下半年需求已上修，聽說上看 10 到 12KK，預估光環的訂單量將會是 AVGO 的三倍，AVGO 3Q26增加到營收 2000萬/月，光環營收貢獻 3000萬/月，口頭上 6KK 變成 10KK，抓到滿年底單月 7000-8000 萬

3. 華星光：原本是以採購設備為主，最終出海口主要是交給中際旭創，因此客戶方不想承擔太多擴產風險而尋求代工，最快有機會在 Q3 進來。

4. 環宇：環宇原本測 CW，聽說將轉向測 PD，可能 Q4 進來，forecast > 博通小於光環

5. 穩懋：高層關係不錯但後續沒進一步消息

6. 國際廠：Coherent, Lumentum 有在接洽並送測樣本，預期會給亞洲區的代工量，但還未確定。

7. 設備端：合聖有拿檢測段的機台，光聖下MPO訂單，上詮有比較積極但還沒量產單

Q: 設備認列和能見度？

目前都研發，規格會一改再改無法預估設備何時轉化為營收，甚至有去年就已經出貨的設備，到現在都還沒有驗收通過。

Q: 針對光通訊需求上修，公司的擴產計畫與成本/折舊回收期如何評估？

公司去年底通過的 3.75 億元資本支出（預計自製 240 台設備）原規劃月產能為 6KK。但因生產效率優化，目前僅投入約 3 億元便已達到 8KK 的產能。剩餘設備仍會持續佈建以滿足客戶上修的需求，年底總產能可達 11 至 12KK。這批 3.75 億元的設備可以分 5 年提列折舊（Q3開始會有較明顯的光通設備折舊）。

Q: 廠房空間吃緊與無塵室擴建？

公司目前將資源集中在台中（總部做設備、精科廠做代工），而精科廠的生產面積不到 2,000 坪。應對明年擴產，目前逐步清空精科廠二樓原有的 LED 設備。

Q: 機台建置時間？

惠特自製單台設備的組裝期大約只需 2 到 3 週；若要完成一整條生產線的佈建，大約需要 3 個月（最理想，我覺得要抓4-5個月）。

Q: 外包與嚴重缺工？

研發與軟體人力滿載，部分較簡單的設備已開始尋求委外合作開發。中部嚴重缺工，鴻勁外包人力 800人，比惠特兩個廠區加起來的總人數還多

Q: 財務指標、合約負債？

營業費用：約固定 1.2 億，主要的波動會來自於研發費用的。去年Q4營業費用降至 7,000 萬，主要是因為有單筆的呆帳回沖。

營業費用：目前帳上的合約負債高達 6.25 億元。其中，超過 3 億元是來自三安的訂金（已交機但未付的 60% 尾款，總額約 9 億，其對應的訂金依比例算在合約負債內）

營業費用：

1. 自建廠房的折舊費用：目前的固定費用主要是以自建廠房 23 億，新增的廠房折舊費用差不多等於公司過去在各地租賃廠房時所支付的租金費用。

2. 既有 LED 設備折舊：公司第一季的整體折舊費用相比去年其實是下降的。主要原因是舊有的 LED 設備在去年就已經幾乎折舊提列完畢。

3. 光通訊新設備折舊（預計 Q3 起增加）：針對投入光通訊代工的 3.75 億元新設備，折舊方式是將 3.75 億元分成 5 年攤提。由於目前大部分設備尚未完全轉入生產線，這批光通訊設備較明顯的折舊增加，預計要到今年 Q3 才會開始顯現

Q: 各項設備單價和狀況？

1. 以前 LED 設備競爭激烈，單台價格從 120 跌到 40 萬出頭，GM 大概剩 3 成左右。現在光通訊/CPO 設備一台可以抵 20 台舊設備，基礎毛利率都有 4 到 5 成起跳。客製化程度極高設備 GM 甚至可以高達 7 到 8 成以上

2. 光通部分MPO 設備需求最明確，設備單台價格約落在 200 萬到 500 萬之間。由於矽光子（CPO）前端需要預留極大的光纖接出空間，一對多的複雜度與精密度高，因此 MPO 設備的需求比光耦（AOI）設備更強勁，最有可能率先進入大量量產階段。

3. AR 眼鏡組裝設備每一站的單價差異極大，目前客戶是給廣達出給meta，從 200 萬到 1,500 萬不

等。客戶可能會採購 3 站、5 站甚至多達 12 站，完全取決於客戶要求的自動化程度。

4. 瑞利光、友達正在測試用 Micro LED 作為短距離傳輸，是一個解方，但這在一、兩年內還無法落地，因為現有的矽光子需求已經十分龐大且緊迫，客戶不可能立刻拋棄現有架構

Q: 公司何時能達成單月損益兩平？

原本預期 Q2 虧轉盈的目標確定落後，但 Q3 有望達標，這幾個月一旦營收開出來就會穩定，因為是代工這塊而非設備一次性收入。估計單月營收 1 億即損益兩平，7、8 月代工逐步放量+ Q3 有設備訂單進帳達標機率高。

Q: 股利？

今年不發，但若今年順利賺錢，或是呆帳能順利收回回沖，明年會發