

# 勤誠 (8210) 凱基投資論壇

會議紀錄整理 | 2026/06/12

## 1. Q1 2026 財務摘要

|                           |                              |                              |
|---------------------------|------------------------------|------------------------------|
| Revenue<br><b>220E</b>    | Gross Margin<br><b>32.8%</b> | Payout Ratio<br><b>45%</b>   |
| 研發費用<br><b>~2% of Rev</b> | 人力費用<br><b>~5% of Rev</b>    | CB 稀釋率（年初）<br><b>&lt; 3%</b> |

毛利波動主要觀察指標：NPI → MPI 轉換進度。

## 2. 服務範疇（Integration Level）

### 做 L3–L6（Server）

- L4：搭配合作夥伴風扇、cable
- L5：幫客戶完成組裝與驗證
- L6：完整伺服器
- L7–L10：不碰，交由 ODM 廠

### L11 外部 Server Rack（新切入）

- 2025 切入 Rack Component（Rack Silencer）
- 出貨兩種形式：純 Rack、Rack + Server

## 3. 2026 產品藍圖

### Rack（AI / Power / Switch）

- 目前 Rack Margin：約 20%，規模擴大後略降
- Rack 佔 Revenue：10–15%，目標明年突破 20%+

### 其他產品線

- PC Chassis
- General Server Chassis
- NVDA RV Rack 設計單
- CDU Rack
- AI Server Chassis
- Liquid Cooling（CDU）

## 4. 商業模式組合

- OBM / OTS：約 15–20% Revenue
- JDM / ODM：與緯穎、廣達共同設計（SI 模式）
- OEM Plus：直接與終端客戶聯合設計
- Non-CSP：透過 ODM 廠切入

## 5. 產能與地理布局

### NPI（新案導入）

- 分散各地，貼近當地客戶
- 約 80 個進行中專案
- 關鍵指標：NPI → MP 轉換率

### Mass Production

- 約 100 個量產專案
- 月產能 8–10 萬台
- Rack 產能利用率：70%

### 出貨量展望

- 今年：每週 500–700 櫃
- 馬來西亞廠 Q3 末開出後：每週可達 1,000 櫃
- 後年目標：每週 1,000–1,500 櫃

### 人力（共 2,300 人）

- 嘉義廠：500 人
- 中國兩廠：各 500 人
- 馬來西亞 / 美國廠：主攻自動化

## 6. 市占率

| 客戶分類                  | 市占率    | 備註                       |
|-----------------------|--------|--------------------------|
| Chassis 整體            | 10–13% |                          |
| A 客戶 General Server   | 30%    |                          |
| A 客戶 HGS              | 50%    |                          |
| A 客戶 ASIC             | 30–40% |                          |
| A 客戶 MGX (Vera Rubin) | ~50%   | Helios 出貨為 Rack + Server |
| B 客戶                  | 10–15% | MGS 用馬來西亞廠產能             |
| O 客戶                  | ~5%    | Rack 為主                  |
| M 客戶                  | 0–5%   | OS 公司                    |

## 7. Rack 競爭態勢與優勢

### 競爭觀察

- 金屬廠競爭加劇；德國 Rittal 客製化能力較弱
- 鴻海、奇鋁原本從事 Rack，新進者眾多
- 各 CSP 標準尚不統一，規格仍在演進，為勤誠創造機會窗口
- 不同 CSP 不接受彼此標準；勤誠自行投資模具，掌握模具共用主導權

### 勤誠核心優勢

- 設計 + 製造 + 產能一體化
- 模組化能力強
- 整套系統量產能力
- Server + Rack 整合設計（與 ODM / CSP 協作）

### 成本管控

- 原物料（鋼材 / 鋁）：長約鎖定成本
- 毛利率底線：至少 28–29%

## 8. 策略行動

### 擴充 Rack Team：收購未上市公司

- 目標：引進具備 Rack 設計能力的人才
- 收購總金額上限：< NTD 1.5 億