

2026 年第一季度法人說明會

建準電機工業股份有限公司

會議日期及時間：2026 年 5 月 8 日 台灣時間下午 4 點

公司與會者：吳晉賜 執行副總

李為仁 財務長暨發言人

黃妍禎 投資人關係經理

簡報 黃妍禎 投資人關係經理

各位投資先進，大家下午好。

我是建準 IR Tina。

感謝今天大家撥冗時間來參加我們 2026 年第一季度的線上說明會。

今天與會的經營團隊有執行副總吳晉賜先生，以及財務長暨發言人李為仁先生。

今天會議的議程包含第一季度的營運概況說明以及 QA 的部分。

在進行 QA 的環節時，若各位投資人想提問，麻煩請按下您的舉手鍵，我們將會為您解除靜音。現在開始今天的會議。

免責聲明的部分，請各位投資人自行參閱。

2026 年第一季度，我們的營業額達到 50.2 億元。是近年的歷史新高紀錄。較上個季度是成長 2%，較去年的同期是成長 20.6%，主要的成長動能來源是來自於筆電以及網通伺服器這兩大區塊的市場。

在第一季度，伺服器的營收持續成長，來到了 23.29 億元，營收佔比為 47.3%。

AI server 的部分，較上個季度減少，營收為 11.1 億元，佔比為 22.6%。主要是因為尚有客戶仍處在他的產品轉換期，以及部分零組件缺料，使得客戶的需求有所壓抑。

再來看第一季度各個應用市場的營收佔比以及環比的表現。車用的部分在第一季度營收佔比為 8.2%。與去年的同期是稍微減少 0.4%，不好意思，較上個季度是稍微減少 0.4%。通路的部分營收佔比為 4%，較上季度是減少 2%，家電類別佔比為 2.3%，較上個季度是成長 10.1%，工業及醫療設備營收佔比為 8.8%，較上季度減少 3.3%，網通及伺服器營收佔比達到了 60.6%，較上季度是成長 4.2%，IT 筆電以及辦公設備的部分營收佔比為 15.6%，與上季度持平。

與去年同期相比的話，除了家電類別，其他各個應用市場都是呈現成長的趨勢。車用的部分較去年同期是成長 1.8%，通路的部分，成長 16.1%，家電類別衰退 11.9%，工業及醫療設備成長 12.1%，網通及伺服器成長 24.5%，筆電及辦公設備成長 31.9%。

獲利表現的部分，第一季度毛利率持續較去年的同期改善，達到了 31.7%，也較去年整年的平均有所提升。

營業利益率的部分，因為營收規模擴張以及費用控管得宜，持續改善到了 15.7%。

稅後淨利率的部分同樣改善到了 12.9%。

第一季度每股盈餘為 2.36 元。

去年整年的每股盈餘是 7.94 元，擬分配現金股利為每股 5.5 元。

以上是今年第一季度的營運概況，現在進行 QA 的部分，再次提醒，若投資人想發言，麻煩請按下您的舉手鍵，我們將會為您解除靜音。

Q&A 吳晉賜 執行副總 及 李為仁 財務長暨發言人

凱基 Angela Hsiang 分析師提問

問題: 執行長、財務長，你們好，我是 KGI Angela。可以給我們關於伺服器中 AI 與傳統伺服器的比重，以及風扇與模組的營收結構？

答覆: 營收絕大多數仍以風扇為主。第一季伺服器業績表現不錯，雖有大陸拉貨緩慢與缺料影響，但主要動能來自傳統伺服器。

第一季 AI 伺服器營收中，GPU 伺服器佔 37%，ASIC 伺服器佔 63%。

問題: 可以提供去年整年 AI 伺服器裡 ASIC 及 GPU%？

答覆: 對比去年整年的數字，AI 伺服器營收中，GPU 佔 28%，ASIC 伺服器佔 72%。

問題: 看起來我們現在的 GPU 營收一直往上走，主要是 GB 系列的嗎？對未來 VR 改採 Fanless 設計看法？

答覆: GB 系列的確是從我們去年 9 月份開始出貨，一直逐月的長量，那到現在還是有在出貨。未來，Vera Rubin 系列，他有一部分是屬於 PCIe 架構，在 PCIe 架構並非全水冷，仍包含氣冷為主，因此風扇不會消失。

有些客戶不見得會選擇 NVL72 或 NVL144 商品，他們也會自己用 GPU 去組成 PCIe 架構，這是所謂 Rubin 部分，而這樣的結構產品都還是以風冷來解熱。

問題: 以 PCIe 結構的轉變過程中，到第四季或是下半年開始有 VR 出貨，公司對 AI Server 或 Server outlook 看法及公司機會？

答覆: 機會一定是最大化。一如既往的一樣，只要是風扇，只要是風冷，一定會看得到建準的部分，所以這部分的期待，相信絕對是不會缺席的。另外在第三季開始，有一些 ASIC 的新專案會逐漸導入。除了 GPU 及 ASIC 以外，這也都有我們的身影。所以未來的期待性還是蠻強勁的。

問題: 某客戶 ASIC 專案應該還是以氣冷為主或他們也開始導入一些水冷，想請教其他 ASIC 可能都導水冷，那他們這種水冷是完全都不用風扇嗎？

答覆: 這個部分，因為我們所導的是氣冷的部分，水冷部分我們尚未參與。但在其他水冷部分，在下一代產品我們已開始打樣及送樣。

問題: 因為有很多水冷開始導入，可能就盡量不用風扇的趨勢下的話，包括像 HGX 架構，從 GTC 上也看到很多用水冷板的設計，所以想請教公司現在水冷板進度，產能、營收貢獻度及客戶認證進度如何？

答覆: 這個部分回歸到我們上一次的法說，時程不變，我們上一次的法說說明我們第一次水冷板出貨會是在今年第一季，的確這部分我們也如期發生了。接下來在品牌廠的部分，我們當時說我們的惠州廠以及五股廠會在第二季完善，這個部分也是如期發生，那第三季度，這邊應該會完成客戶稽核，可以的話，應該會就會有小批量的出貨，另在下一代新的打樣送樣，如同我剛說的，這部分已經在進展中，所以一切如上一次的法說按照我們進度進行。

問題: 所以現在已經開始出 cold plates 的意思嗎？

答覆: 是，但這個不是屬於現在目前市場上所看到所謂的 GPU 或 ASIC 這些的主軸。

問題: 理解。公司是在第三季開始小批量，然後第四季之後才會放比較多的量？

答覆: 假如第三季放量沒問題，當然第四季以後會逐步長量起來。

問題: Cold plate 的產品會是出哪種類型的客戶跟機種為主？

答覆: 有三種產品類型，如果以產品的大分類來講的話，會是三種產品類型，因為目前跟案的話，有一些 NDA，所以具體我們比較不方便透露。

問題: 請問產品比較偏 HGX 的方向、Memory Dimm 或是像品牌客戶的方向呢，可以稍微提示嗎？

答覆: 好，第三季如果認證通過會出貨的是屬於品牌客戶。第 2 個，未來正在打樣或送樣中或正在合作的，如您剛說的都有，包含 Dimm 的也有，這個都是給下一代正在打樣中。

問題: 第二季的展望及各事業部的想法？

答覆: 首先，通常第一季都是各家廠家最弱的一個季度，因為有傳統的過年，在我們家這個部分也是一樣，所以在第二季度我相信這邊應該會有絕對的成長力道。在各個事業體的部分，目前的接單，如同伺服器相關的，網通相關的，這部分都呈現非常的正向，包含所謂的 Power Supply 部分也都相當的正向。CPU 的部分，如傳統伺服器這邊也有逐步在長量。那接著下來我們知道的 Intel 及 AMD 這部分下一代的產品出現，所以第二季及第三季這邊我們都是正向看待，那這是伺服器的部分。在 Telecom 及 Power Supply 與伺服器這 3 部分是連接在一起，都非常的正向。

接下來在 Notebook 的部分，我想大家未來談到的是 DRAM 會缺少。這部分跟以往不同的應該是我們的接單數也多，往前拉貨效應也在，所以在第一季及第二季的訂單能見度都還蠻強勁的，包含剛 Tina 所說的，我們第一季就同期比就成長 30% 以上。

接著下來，在汽車的部分，雖然第一季大概佔我們 8.6%，目前手頭上的訂單第二季已比第一季更強勁，預估也會逐步往上，整體看下來都是蠻樂觀的。

唯一擔心是 Notebook 是不是在第三季會有 DRAM 缺貨因素，其他的事業目前都非常樂觀。

問題:請問所謂的很樂觀很正向，剛剛您的排序是不是比較像是動能的高低？

回覆:對，Server>Telecom>Power Supply>Notebook>Auto。

問題:我們也看到4月份的營收，5、6月份應該也還會比4月份好嗎？

回覆:5月份因為有五一長假，這個我不能100%肯定。因為工廠會休假。6月份我想應該是正向的，而且6月份我們還有新的客戶訂單會進來。

問題:可以預期第二季有兩位數的營收季增嗎？

回覆:數字的方面不方便，只能說蠻樂觀的。只要政治或者是整個景氣方面不反轉的話，我想是蠻樂觀的。

問題:剛提到的這個趨勢，也適用在2026年的強度嗎？全年的想法，也是剛剛的排序嗎？

回覆:排序沒錯。不好意思排序有一個變化，就是在第三季，Notebook還會不會排在前面，要看DRAM的部分，因為我想市場上大家都知道Notebook DRAM可能會面臨到一些被擠壓的情況。

問題:請問Notebook是公司覺得今年會成長嗎？市場現在的量可能是提前拉貨，全年的量是兩位數負成長，就公司的角度來看是成長嗎？

回覆:因為剛回答您的是市場上大概是兩位數的衰退，那我這邊也說了，我們第一季的確非常強勁成長超過30%。我相信這個成長就算加上市場衰退趨勢，整年度應該不會太差，因為第一季已經超越蠻多了。

問題:這是量的成長為主，比如說第一季的30%是量成長角度，還是單價的提升？

回覆:是金額的成長30%。

問題:是單價upgrade造成？

回覆:還有一個因素再跟您做一些補充，筆電的機型，它其實價格分佈帶很大。建準比較著重的筆電機型是屬於商務高階的機種，目前在一個DRAM、記憶體缺料的情況下，廠商優先會去鞏固的機種，因為有缺量的危險下，客戶不會去著重低價的機型，他一定會優先以高價的商務機型的出貨為主，那拉貨的話，一定會拉到建準這邊的量，因為筆電這個行業，風扇比較低價的都是紅色供應鏈，可能那一塊的市況就會比較差，比較高價的比較商務機種的這一塊，反而會有很明顯的提前拉貨效應。

問題:現在毛利率排序？

回覆:以毛利率來講的話，現在是AI server這端算在高檔，通路也是向來都是一個比較高檔的位置，接下來是工業設備工業能源設備部分，再往下的話就是汽車的部分，

再往下的話就是家電部分，大概是這樣的排序。

問題:以平均值現在 31~32% 來算的話，是從哪裡開始切? 工業相關還有 30% 以上嗎?

回覆: 接近。所以如果成長的動能還是繼續集中在伺服器這一端的話，整個毛利率還是可能會持續改善。

問題:剛剛你們大概提到應該還是靠 AI 或 Server 這一塊，所以通路是今年比較保守嗎? 如果對毛利率加分，還是要以 Server 及 Networking 成長來帶動的?

回覆:是，因為這一部份在營收比重已經就超過六成了，所以這一塊的話等於牽一髮而動全身。

問題:今年毛利率展望可以持續改善?

回覆:還可以上來，因為如同剛才我們執行副總說明的，Server 的成長動能還是最強。既然它是超過公司毛利率平均數，所以應該還是會繼續改善。

問題: General Server 今年也上來不少，這個部分應該也蠻補的?

回覆: 是。

問題: 剛剛公司一直講這個缺料，想確認公司講的缺料是在講產業的缺料，還是公司自己產品缺料?

回覆: 這部分過完農曆年後，中國區的出貨有比較緩慢，這個緩慢在客戶端都是提到說他們有長短料的情形，所以有些訂單往後遞延到 6 月，但這個期間我們還是逐步在成長，也就是說我們缺了這一塊，還是成長這麼多，所以才會說在 6 月之後應該會蠻有動能的。他所謂的缺料是他說的長短料，我們也不方便去問太多細節。

問題: 所以他們可能沒有成套，也就暫緩拉風扇產品，等到齊後再一起拉貨的意思?

回覆: 是。

投資人 Joe Chang 先生提問

問題: 公司現在散熱都是出模組或水冷板，那再搭 Heat Sink 或 Heat Pipe 散熱系統的產品會開始交貨?

回覆: 好。回歸到上一次法說這個時程也是沒有變，在所有的風扇加散熱模組，於伺服器部分，我們在品牌廠的出貨去年已開始出貨，因為有一些是海外寄倉，會在 5 月份逐步長量。

問題: 為何去年開始出貨, 但是 5 月才會放量?

回覆: 去年一定是小批量量產, 那小批量量產沒問題之後, 對客戶而言, 他就會開始出貨, 那出貨畢竟有船期, 一定要到海外工廠去, 那船期到他的海外工廠才會安排上系統去組裝, 所以會有一個船期、組裝、結帳的部分。不過對我們來說已經出貨了, 可是立帳的部分會在 5 月, 所以會逐步放量起來。而且這部分, 除了 2 個月的船期以外, 大概都要有一個月的寄倉時間, 所以從出貨到可以結帳, 最快也要 3 個月。

問題: 公司意思是 5 月如果開始放量的話, 差不多 8、9 月才會入帳嗎?

回覆: 假如以 payment term 來看, 要入帳差不多是 8、9 月。但 5 月就開始實現到營收裡了。

問題: 單價較公司平常出的風扇高, 大概比重有多少?

回覆: 他跟風扇既定的規格比較不一樣, 所以比重方面比較不一。

問題: 取代原本裡面單出風扇的部分有多少? 原本只出風扇, 現在是多了模組出貨方式。

回覆: 不是, 我一樣是出風扇跟出模組, 然後到客戶那邊, 他會選擇我的風扇去搭配別人家的模組, 也有可能是我的模組搭配別人家的風扇, 由客戶調配, 但我兩樣產品都有出貨。

問題: 剛剛提到 5 月會放量, 就是單純是模組的部分?

回覆: 對, 因為我風扇已經是主量了, 從以往到現在, 風扇的量沒有被降低過, 所以說這部分我會量的是在模組的部分。

問題: 收入的貢獻?

回覆: 抱歉, 沒有具體的數字可以跟你說明。

問題: 剛有提到 6 月份有新的客人導入, 可以說明是哪方面的客戶, 成長幅度會如何?

回覆: 是伺服器的客戶, 成長的部分可觀察 6 月份或 7 月份的業績呈現。

問題: ODM 還是 ASIC 客戶?

回覆: 因涉及到客戶資訊, 我們不宜透露太多細節。

問題: AI Server 還是 General Server?

回覆: 我們不宜透露太多細節, 抱歉我們沒辦法回復您。

問題: 公司跟 NASA 好像有一些合作計劃，現在還是測試認證的階段嗎？

回覆: 這個應該是在新聞上看到的，回歸到之前 NASA 有一些實驗至外太空，當時需要輕薄短小，我們有 Mighty Mini Fan，所以在多年前，他就已經把我們的產品做一些設計上外太空，並不是現在的事情。

問題: 放量的部分呢？還是持續進行中，或是未來有機會持續放量？

回覆: 他是之前送上外太空的產品，我想之前的量應該不會很大。可以確定的是，我建準的產品是符合上外太空的標準。

問題: 擴散的效果？譬如說有應用在火箭或衛星？

回覆: NASA 是一個研究單位，它不是一個企業組織，所以它的方向可能跟企業組織的研發方向是不太一樣的。

問題: 不像是商業企業，它的量會慢慢放出來，它就是實驗性質？

回覆: 這部分我們沒有太多細節可以透漏。要我們從一個民間企業觀點，去問出美國 NASA 單位的計畫細節內容，我想是不容易的。

投資人 Allan 先生提問

問題: 請問趨勢面的問題，今年 Agentic AI 在爆發，所以終端客戶蠻積極在拉 CPU 相關伺服器，對散熱應用趨勢是怎麼演變的？會一直沿用風扇氣冷的方式，還是後續也會引進液冷架構？公司對其掌握度及展望如何？

回覆: 謝謝你。在 CPU 掌握度蠻高的，下一世代的應該也都被放上白皮書了，包含這一世代我們都沒有缺席過。CPU 出貨量力道應該不小於 GPU。目前您說會不會走到水冷，我只能說以目前的情況，我相信還是以氣冷為主。水冷的部分，剛跟大家報告過，開始在打樣、送樣的部分，我們也在進展中。

問題: 下半年的能見度，CPU 及 GPU 出貨佔比怎麼預估？

回覆: 出貨佔比，這都只是一個推想，我相信應該會逐漸趨向等比的成長。CPU 這邊風扇規格要求也越來越高，所以也都跟 AI 伺服器的規格一樣都已經提升到雙轉子部分。

CTBC-Jasmin 分析師提問

問題: 因為剛有提到通用伺服器在第一季蠻強勁，那去年下半年時，有提到今年可能是一個比較單位數成長，不知道今年是否會上修？

回覆: 不好意思，因您剛斷訊，所以我重複您的問題，市場上一般伺服器大概是單位數成長，那公司這邊看到的大概有多少？未來的期待性有多少？

在我們公司不止個位數成長，因為我們是傳統伺服器大廠。那未來，假如持續發展下

去，在我們公司的情況下，我想也是蠻樂觀的。

問題:了解，再問一個比較長期的問題，因為剛剛有提到今年的成長動能，可否提示明年公司主要的動能大概會有哪些？

回覆:明年這部分，跟過去程序一樣，在去年法說會的時候有提到我們有投資另外一塊叫 EC 風扇，這一塊主軸是用在所謂的基礎建設跟 data center。這些客戶群可能是屬於世界大廠的基礎建設商。今年 3 月份，我們去參加 MCE 展，把我們 50 幾款產品展示出來，也得到了正向回饋。我相信 2025 年到 2027 年，甚至以後這些基礎建設及這些電力所需的建設，我們都不會缺席，而我們的產品也都已經準備好了，目前也都有蠻明確的需求單在手上，大致上期待 8 月份的出貨。所以相信明年這一塊，會是我們滿大的成長。

問題:瞭解謝謝。再請教一下我們怎麼看今年營收上下半年的比重變化？

回覆:我還是得說在政治環境或是景氣不變的情況下，下半年一定會比較好。依照我們承接的案子及我們新增的客戶，下半年絕對會比上半年好。

問題:大概是 4 比 6 的水準嗎？還是 3 比 7？

回覆:這個每年都是浮動的，不一定。每一年的市況不一樣。

問題:最後一個問題，怎麼看公司今年的費用跟稅率的部分？

回覆:費用的部分是一定會隨著營收規模的擴大，費用率就會改善。稅率的部分可能跟以往每年合併報表上面的有效稅率差不多，大概都在 22% 到 23% 這範圍之內。

問題:所以費用的話絕對金額會上升？

回覆:會上升。現在比較花錢的部分是在水冷的研發費用，這一塊相對是比較花錢的部分。金額是絕對會增加的，只是營業費用率的話是會有一些改善。

Digitimes 李立達 先生提問

問題:想請教一下，剛提到 CPU 風扇規格會跟現在 AI Server 一樣，請說明規格是如何，另外因為規格提升，所以單價有增加嗎？如果有增加的話，幅度如何？

回覆:因為之前提過 AI 伺服器這部分的規格比較高，都是用雙馬達，就是所謂的雙轉子，這部分的規格提高了，應該是說用料多了，單價當然會提高。

問題:了解。所以變成雙馬達，可以說是單價倍增嗎？

回覆:可以這麼說。

問題:另外剛剛提到，公司水冷板在下一代有送樣，這是指明年要出的 Vera Rubin Ultra 嗎？

回覆:不方便透漏。

問題:我們有送 ASIC 水冷板送樣嗎？

回覆:ASIC 部份目前有跟人家合作中。

問題:這個什麼時候會出貨呢？

回覆:目前都還是在 Study 中。

問題:請教今年 Server 成長幅度跟去年比會是如何?去年是多少？

回覆:去年成長 40%。今年營收佔比 60%。抱歉，沒有精算這部分數字。

問題: Server 及通訊這一塊市場，今年會成長多少呢？

回覆:這一塊蠻多的，但沒有精算出來。我這麼回答您好了，第一季，在中國的伺服器出的比較少，傳統伺服器出的比較多，老實說，沒有去精算這部分，但光第一季我們都已經是歷史新高紀錄，後面中國伺服器也跟上腳步的話，可以期待。Telecom 部分成長蠻多的，這邊團隊也沒有比較明確的數字。

抱歉這部分的話，我們還是會比較受制於主管機關的約束，因為如果這一部分涉及到數字的話，主管機關就會要求我們要公佈財測。所以大概在每一個板塊或者在營收的增長比例，我們也是順應主管機關的要求，並沒有辦法透露，除非我們有做完整財測，要不然我們比較沒有辦法去具體說明可以成長多少比例。

問題: 理解。剛有提到說，第一季 GPU Server 佔比大概 37%，請問下半年會提高嗎？全年怎麼看呢？

回覆: 上半年 GPU:ASIC 是 3 比 7。下半年很難說，因為下半年 ASIC 有幾家都要量產，只能說我們都有參與他們的專案。

問題:下半年及全年水冷營收佔比大概多少？

回覆:水冷還是不會很高，因為如剛所說，我們剛建廠完畢，然後逐步認證，認證完再審廠出貨，所以馬上要有高的佔比，這個比較有難度。

問題:了解，所以個位數佔比？

回覆:可以這麼說。

問題:公司最近在新北或是惠州廠都有新增產能，請問就產能部分，今年比去年增加多少？

回覆:我們在五股是屬於一個實驗室，若是 CDU 部分，一天 6 到 8 台左右應該是沒問題，但在水冷板部分，假如要出貨，可支撐的也是在 NPI 部分而已，他沒有辦法釋出多大的產能到生產規模，因為他主要還是以實驗室為主。

接下來惠州的部分，首先在模組的部分，我們會把原本在廣興的量體全部承接過來，這部分是絕對沒有問題的。水冷板部分，我們現在建置是以一條線為主，主要如同我剛說的，還是先以出樣、打樣、送樣承認了之後，才會去建置，所以現在並沒有直接幾條線下去投。

問題:請問今年的資本支出大概落在多少，跟去年比的話是有增加嗎？

回覆:今年的資本支出金額是絕對會比去年提高，因為今年我們主要菲律賓新廠的工程付款會落在今年。菲律賓整個工程造價大概在 12 億左右，今年的話，有可能就會付到其中的七~八成。再來，惠州的水冷設備，我們持續投入，去年我們已經投入很大的一部分，但今年還是會繼續再投入，加上其他幾個中國工廠持續性的更新設備，所以今年資本支出會大幅地比去年提高很多。

問題:有沒有一個幅度呢？

回覆:初估今年大概會有 15 億臺幣以上。去年大概在 9 億。

因為時間的關係，我們接受最後一個提問。

凱基 Angela Hsiang 分析師提問

問題:剛剛有提到 EC 風扇供基建這個產品，它的進入障礙是如何？然後這個比較大型風扇，可以幫我們介紹一下它的規格嗎？它的單價大概是落在什麼樣的區間？對公司來講應該是 2027 年以後就會開始有一些營收貢獻，可以讓我們理解應該怎麼想像這個動能？

回覆:這個部分大家假如在建築物裡面，都有管道，那裡面的管道風扇就知道它的大小有多大，那建築物就有更大的。簡單說，我們在說的風扇牆後面的風扇，這個也是屬於 EC 風扇的一種，這個是屬於 20 公分，它逐步長到 60 公分、80 公分、90 公分都有。這個單價跟我們原本的 DC 風扇不是成一個正比，它是高單價的東西，那單價的部分就像我剛說的，它從 20、60、90 公分都有，這個單價的區間也是蠻巨大的，然後它還有厚度的部分。我相信在所有的建築通風裡面，這個產品一直都在，只是這些不是原本台灣廠商專注的部分，這些是德國廠商所專注的，德國就有兩大廠，這部分是他們專精的區塊，目前我們設計出來的產品都可以對標，甚至超越他們，所以目前情況下，從 2025 年到 2027 年，甚至以後都是基礎建設年，相信兩家德國廠也沒有辦法完全吃下來。當然大陸有一些比較競爭的廠商，但畢竟在這麼高單價的產品上，相信客戶選用時還是會以品質為重。

問題:請問 EC 風扇是在大陸生產嗎?

回覆:目前首批在大陸,我們同步在規劃菲律賓廠也會生產。

問題:美國生產需求的 Data Center 在做基建,當然臺灣也有,東南亞也有。這邊有很多台灣廠商,他們自己也要做小型 Data Center 等,公司的機會是從臺廠的機會,還是直接到海外的市場?

回覆:我們直接到海外滲透並取得競爭對手的市場,如剛所說,全世界有 34 間大廠,我們已經 20 多家都聯絡上,且也取得報價機會,就等待送樣驗證出貨。

問題:34 大廠是指基礎建設需求相關廠商?其中 20 多家公司都已經聯繫上,所以這樣也有了哦,所以他們都已經請我們設計、打樣送樣?

回覆:是。

問題:在未來 5 年,這部分營收樣貌可以貢獻到什麼樣的程度?因為它單價應該是相對高。

回覆:他成長幅度會很大,因為剛才吳總也提到,他的單價不是像 40、60、90 公分這樣等比例上去的,它的單價跳的級數蠻大的。

問題:他的單價是屬於幾百幾千嗎?要怎麼看?可以請教一下。

回覆:大小不一,幾百幾千的都一定會有。

問題:如果 20 公分是屬於什麼樣區間?

回覆:20 公分的大概在百元級。

問題:百元美金?

回覆:對。

問題:60 公分的不是乘以 3 倍的意思,可能更高?

回覆:因為他有鐵件,也有其他的設計,而且這些還要有一些防護,保護網之類的,什麼都會有。

例如大樓外面的大型機臺上面會有一個大型的風扇,是所謂的空調設備。Data center 未來一樣有需要。我們這次 MCE 展場中比較受青睞的是我們設計出全球唯一的 800V EC 風扇,這個連德國廠也還沒設計出來。這個是專門要來推動 Data center 的產品,有些客戶有興趣已開始在洽談中。

問題:公司會比較著墨在 Data center 應用場域?

回覆:基礎建設一定是這一塊最蓬勃，當然在氣候變遷趨勢下，在節能的情況下也是有其他 Heat Pump。但是這 34 家屬於比較 Data Center 的部分，我們這邊會屬於直營的部分。剛我說的其他比較氣候相關的項目，會透過我們全球通路去做一個銷售。

問題:全球 34 家廠商是屬於什麼樣層級的廠商?可否舉例 1~2 家供了解?

回覆:全球那幾家規模會比台廠更大的機電設備廠商。

問題:最後問 Telecom 成長很大，可以告訴我們一下這個動能為何?

回覆:這個動能報章雜誌都有提到，像 800G，1.6T，之前的 400G 等，所以真的是非常蓬勃。

問題:好像有聽到 1.6T 也開始要用水冷?

回覆:是，我們也有在送樣。1.6T 水冷跟風冷這 2 個都有在送樣，當然有人推水冷，我們得配合，有人想推原本的風冷，我們也得配合，這些都是機會。

問題:這個風扇是用什麼風扇，是用 Dual Motor 嗎?

回覆: Dual Motor 8 公分的風扇。

今日會議到此，謝謝大家，祝大家順心再見。