

愛普科技股份有限公司

2022.11.01 法人說明會

司儀

各位法人及媒體朋友午安，歡迎您參與愛普科技 2022 年第三季線上法人說明會，在會議的初段，我們將進行本公司第三季的財務狀況及業務報告，簡報過後會進入問答階段，各位投資朋友可於畫面右下角欄位輸入您的問題，我們將於整理後統一回覆。

免責聲明部分請各位留意。

法說會主要會分成第三季財務數字重點說明、營運狀況以及未來營運展望，由團隊報告說明後進行 Q&A，今日的與會團隊有陳文良董事長、洪志勳總經理、劉景宏副總經理，以及林郁昕財務長。

首先有請林郁昕財務長為我們進行 2022 年第三季的財務狀況報告。

林郁昕 財務長

各位投資先進大家好，由我跟各位投資先進報告第三季的財務數字！

首先是第三季的合併損益情形，第三季單季營收金額為新台幣 11.9 億元，QoQ 減少 23%，YoY 則減少 41%，營收受到景氣衰退、客戶拉貨趨緩的影響而減少，毛利為 5.2 億元，QoQ 減少 18%，YoY 減少 45%。第三季毛利率回穩至 44%，較前季毛利率增加了 3 個百分點，而毛利率較第二季回穩主要是產品組合變化，雖然影響了部分營收，毛利率則較第二季有進步。

本季營業費用為 1.9 億元，QoQ 增加 11%，YoY 則是略為增 3%，費用率因營收減少而增加至 16%，費用金額增加的主要因素是研發團隊人員增加以及研發專案增加。

營業利益為 3.3 億元，QoQ 減少 29%，YoY 減少 57%，本季營業利率為 28%，較上季下降了 2 個百分點，主要是受到營收減少的影響。

那業外收支的部分，本季業外收入達 5.4 億元，業外收入之大幅增加與上季同樣是來自於美元升值帶來的兌換利益，第三季底當日的美金結算匯率為 31.75 元，相較第二季底的 29.72 元，升值了將近 7%，本公司在年初所募集將近 2 億美元的 GDR 資金，加上既有的外幣資金、應收付款這些淨外幣部位，因此產生了大幅的兌換利益。再次跟投資先進說明，這樣美金匯率的變化主要是造成本公司帳面上業外收支金額的波動，對本公司並沒有實質的影響。

因為兌換利益挹注，本公司第三季稅前利益達到 8.7 億元，QoQ 增加 16%，YoY 增加 3%，所得稅費用金額為 1.7 億元，第三季實質有效稅率為 19%，有效稅率在第一季為

26%，是受到未分配盈餘稅影響而偏高，除此因素外，本公司有效稅率約大概會是平穩地維持在 19% 上下。

淨利金額約為 7 億元，QoQ 增加 12%，YoY 增加 3%，淨利率達到 59%，單季每股盈餘為 4.32 元。

那麼如果排除 GDR 未支用資金所產生之兌換利益及對應的稅上影響數，則淨利金額為 3.9 億元，QoQ 減少 14%，YoY 減少 42%，淨利率 33%，QoQ 增加 3 個百分點、YoY 減少 1 個百分點。單季每股盈餘減少 1.88 元，調整後每股盈餘為 2.44 元，那麼以上是擬制設算的資訊供大家參考。

再來是合併資產負債表部分，本季總資產為 117 億元，較上季季底減少 7.4 億元，主要變動是存貨金額減少 4.6 億元以及現金減少 3 億元，現金部位的減少主要是因為第三季支付現金股利 9.7 億元後的影響；

第三季底總負債為 8.4 億元，較上季季底減少 14.5 億元，大幅減少 63%，第三季的底負債比率從第二季的 18% 降低至 7%，負債主要變動為應付股利 9.7 億元因支付而減少，應付帳款減少 3.3 億元。第三季底的股東權益是 109 億元，每股淨值為 67.5 元。

那麼進一步來看資產項目，現金及約當現金將近 77 億元，佔總資產的三分之二，現金部位因為從 GDR 募資取得的資金部位尚未實際動支，我們仍在持續關注資金投入時點與運用機會，會在風險的考量下進行審慎的規劃，短期內還沒有大幅支用的計畫。

第三季庫存的金額是 16.7 億元，相較第二季金額減少了 4.6 億元，總資產佔比從上季底 17% 減少至 14%，我們會持續進行庫存的管控。

以上是就第三季財務資訊的相關說明，接下來的時間由洪志勳總經理說明營運狀況，謝謝！

洪志勳 總經理

好的，謝謝財務長；各位投資先進大家好，接下來由我為大家報告第三季的營運狀況。

首先我們看 Revenue，本季的營收為 11.86 億，較前季減少的主要原因是因為 IoTRAM™ 因為整體消費市場需求下降，以及市場的庫存調整還在進行當中所導致的營收下滑，那 AI 事業部的營收相比第二季約略上升。第三季主要營收貢獻依舊來自於 IoT 事業部，IoT 與 AI 的營收占比約略大概是 8：2。

那從 2020 年開始愛普專注在 IoTRAM™ 以及 VHM™ 的發展，業績持續穩定成長在 2021 年的第三季我們來到了高點，那在 2021 年第四季之後由於長短料的問題、疫情的問題，以及

整體經濟情況不佳，使得營收的成長停頓。那整體來說因為現在的整體經濟情況不佳，當然也影響到了市場庫存調節時間，我們預計第四季仍會持續這樣的一個修正趨勢。

接下來我針對兩個事業部個別分別報告營運狀況。

首先 IoT 事業部，IoT 事業部主要是提供客戶具有競爭力的客製化記憶體解決方案，應用領域現在是分為主要三個部分: Connectivity、Wearable 及其他，在其他的這個部份我們也包括了 Video 跟 Audio。

Connectivity 的營收相比起來較前季約略持平，那這個應用的領域就包括了 4G、5G 的 IoT 裝置，以及 WiFi、Bluetooth 等，有許多是屬於 Industrial 的應用，是一個仍在增長中的市場，雖然這個市場庫存調節仍在進行中，但在中長期來說，對營收的成長潛力還是很大的。那在 Wearable 的部分，營收本季較前季下滑，那主要是因為整體消費性市場的需求下降，以及手機需求疲弱影響到了一些高階穿戴的搭售，使得營收較前季減少；這個部分我想主要是因為景氣的影響；那這個部分我們現在有許多新的 Design-in 我們持續跟客戶合作開發當中，我們對後續的成長還是非常樂觀的。

在 Others 的部分，本季的營收較前季明顯減少，是第三季整體營收下降的主要因素。另外在 Video 的應用，這部分的應用包括了 TV 還有螢幕、Screen 等等，我們有一些進展，有許多 Design-in 也在進行當中，預期這部分在明年會有營收的貢獻。

另外 IoT 事業部還有一個深具潛力的產品線，那就是 IPD，也稱做 Silicon Cap，就是矽電容；我們現在已有客戶小量量產當中，但是時程比預期稍有延後；另外還有許多 Design-in 案子正在進行中，由於客戶現在 SoC 設計周期比較長，那這部分對營收比較顯著的貢獻應該是會落在 2024 年。

那接下來我們看一下 AI 事業部。AI 事業部主要是專注在 3DIC 記憶體的 IP 授權、晶圓銷售，也就是我們的 VHM™。我們的設計架構和技術是世界領先的，並且愛普是世界上第一個將邏輯晶片與記憶體 3D 堆疊實現量產的公司，那這個部分我們在去年下半年已經導入量產了。

AI 事業部在第三季的營收是 2.34 億，略高於第二季。本季 License fee 的收入較第二季有些微的成長，主要是 NRE 的貢獻，另外在 Wafer sales 的部分則與前季約當。

下半年有許多新的應用與客戶正在合作當中，當中有一些是挖礦的案子，也有 HPC 的應用。這些新的 NRE 通常在一到兩年之後會帶來 Wafer sales 的貢獻。預計今年 AI 事業部較去年來說是維持穩定的成長。

最後，請執行長針對未來展望的部分向各位投資先進做報告。

陳文良 執行長

謝謝總經理和財務長！各位投資先進下午好。我是董事長兼執行長陳文良。我來跟大家分享一下我對未來展望的一些看法。

我先就營收做一個說明，從過去三季的趨勢來看，營收的下滑比我們上半年的估計要嚴重一些，主要原因是 IOT BU 營收的下滑。在 IOT BU 當中下滑尤其嚴重的是 Consumer 可穿戴 Segment，主要的原因是客戶以及下游客戶的庫存調整，還有就是整體大環境對 Consumer 需求的影響。

但是 IoT 客戶 Design-in 的力度並沒有降低。我們認為 IoT 中長期的成長動能是健康的。AI BU 的營收在這樣困難的環境下保持了平穩。Wafer Sales 有所下降，但是 NRE/Licensing 收入有所增加。NRE/Licensing 是未來營收的 Leading Indicator。所以我們對 AI BU 的長期成長尤其樂觀。

接下去我說明一下毛利率。公司從 2020 年完成業務轉型以來，堅持提高產品 IP content，從而逐步提高毛利率，這是我們堅持的方向。今年第二季因為產品組合的大幅波動，毛利率下降了六個百分點。第三季毛利率已經有明顯回升。剛才總經理已經對產品組合做了分析。中短期，也就是 Q4 和明年 Q1，我們預計毛利率應該可以保持和 Q3 大致的水準。長期來說，隨著 IoT 產品附加價值的增加，和 AI BU 營收的成長，我們預計毛利率穩中有升。

下面我來說明一下盈利的狀況。在這一頁上面，左邊淺綠色是營業利益。營業利益跟隨著營收在過去三季持續下滑。在這三季，雖然我們研發人員和研發費用有明顯增加，但是總體費用金額沒有相應的大幅增加，主要原因是績效獎金有所下降以及公司對其他費用的嚴格管控。但是因為營收的下滑，費用率的分子不變，分母變小，造成費用率有大幅增加。

本業的 Operating Margin 是 27.5% 接近 28%。這個是在業外收入之前的本業的 Profit。雖然金額較前幾季有明顯下滑，本業的 Profitability 還是健康的。

這一季業外收入有大幅提升。剛才財務長已經解釋了，業外收入主要是來自美元兌換利益。因為台幣對美元的急劇貶值，第三季的業外收入甚至超過了營業利益。這也從另一個角度反映了目前經濟環境的不確定性。因為外匯兌換利益對公司只是帳面上的利益，所以我們會持續分開來說明給大家做參考。但是這裡我還是想重複一下，排除 GDR 資金兌換利益，我們第三季的 Net Margin 還有 33%，EPS2.44。所以公司的底層財務狀況，就算是排除 GDR 資金的正面影響，還是相當健康的。

公司今年年初透過 GDR 融了近兩億美金的現金。GDR 的資金目前還沒有大量支出。目標還是將這些資金投資到公司長遠的計畫上，包括 3DIC 的生態建設。公司正在積極地評估一些投資的可行性。

右邊是淨利潤。第三季的淨利潤略超去年第三季的高峰。因為匯兌利益的正面影響，淨利率也破紀錄。

最後，我針對兩個事業部的未來展望分別向各位做一個報告

首先，IoT 事業部明顯看到 Consumer Segment 的營收快速下滑，這個短期的業績下滑主要是和大環境相關的因素，包括客戶和下游的庫存調整。庫存調整我們估計明年上半年才能完成。當然，大環境的因素比較難預測。

剛才我有提到客戶 Design-In 力度沒有減少。除了 Connectivity, Wearable 之外，在 Display segment 的 Design-In 有明顯增加。Display 指的是 TV, Monitor, 也包含 Mobile Display。這個 Segment 是傳統標準型 DRAM 或者 embedded SRAM 的市場。但是客製化 IoTRAM™ 的優勢也逐漸被客戶認可。除此之外，IPD 也有大量的 Design-In 在做。所以長期來說我們繼續樂觀看待 IoT 事業部的成長。

AI 事業部，VHM™ 的現有量產客戶主要是乙太挖礦應用。這個應用最近有一個比較大的變化，就是乙太幣的共識機制已經在 9 月份從 POW 改成 POS。這個改變之後，ASIC 挖礦機只能在一些比較小的幣種使用，市場縮小了很多。但是市場很快找到了一個新的平衡。這個改變使礦機市場競爭更加激烈，同時大大加速了挖礦硬體市場的自我淘汰。所以也加速了下一代產品的開發。因為這個變化是大家早有預期的，總體來說對愛普的影響不大。

當然乙太挖礦只是給我們提供了訓練技術的市場。長遠的目標是把 VHM™ 推到主流應用。我們持續跟國際大客戶有深度交流，也有實質性的進展。目前不止一個 HPC 的 Proof Of Concept 項目在進行。這裡我解釋一下主流客戶導入 VHM™ 技術的過程。因為 VHM™ 是一個革命性的新技術，客戶導入的第一步是 Proof-Of-Concept，或者 POC。客戶支付 NRE，我們提供 VHM™ 技術給客戶做一個產品。這個 POC 產品可能有量產的價值，也可能沒有。主要目的是讓客戶熟悉這個新技術，降低風險。第二步會是 Pilot Project。如果我們走到 Pilot Project，就意味著客戶已經開始把 VHM™ 技術排進他們的 Roadmap 了。Pilot Project 是他們用 VHM™ 技術的第一個商業性項目。如果 Pilot Project 成功，後續才是大規模的採用。這個過程跟行業內 ASIC Design Service 的客戶導入過程有差別。VHM™ 技術的導入時間會更長。但是我們對這個方向是毫無疑問的。

概括一下，本公司雖然在短期內業績有所下滑，但是技術和市場導入方面進步不小，長期的成長動能不變。

歡迎大家提問!

Q&A

司儀

謝謝董事長。

本次的簡報到這裡告一段落，接下來進入問答階段，請有問題的投資朋友於畫面右下角欄位輸入您的問題，我們將於整理後統一回覆，謝謝。

Q: 請問公司庫存去化狀況如何？預計庫存何時回到正常水位？以及客戶預計何時開始重新備貨？

洪志勳 總經理

大家好我是總經理洪志勳，我想我來回答這個問題，用戶端和下游庫存去化在第三季在持續進行當中，第四季還是有一個繼續的狀況。整個產業應該都有一個接近的情形。這樣的調整我們認為有機會在明年的上半年會完成，讓客戶回到一個比較正常的一個備貨。另外就是我們有許多 Design-in project 正在進行當中，那會有一些新的需求去 Offset 庫存調整這樣一個負面的影響。那在我們的庫存的部分，我們在第三季的庫存已經有明顯的降低了，那我們會持續做管控，讓庫存維持在一個比較健康的水準。

Q: May we provide more color on how many projects of POC and Pilot now, respectively?

陳文良 董事長

這個問題是說我們目前有幾個 Project 在 POC 階段，幾個在 Pilot 階段。我們目前不只一個在 POC 階段，我們目前停留在這樣的 Specificity，目前 HPC 的項目還沒有在 Pilot 階段。

Q: 請問公司新的 AI 客戶開案進度如何？在什麼階段？預計何時量產呢？

劉景宏 副總經理

大家好。我是 AI BU 的副總劉景宏，我這邊回答這個問題。AI BU 新的挖礦客戶，我們目前持續有新的開案，明年還是會有新一代的產品量產。至於其他 AI/HPC 客戶有些案子在 POC 的階段，剛剛董事長有做了一個簡單的描述跟介紹，我們還有一些在規格討論階段，不斷有一些新的進展，但以量產來講可能還需要一點時間。

Q: 請問公司產品主要用於那些行業，以及目前哪個應用領域狀況較差或較好？

洪志勳 總經理

就 IoT 這邊來說的話，我們主要在剛報告裡面有分三大類，就是 Connectivity 還有 Wearable 還有 Others。以這幾個大類的分類來說，Connectivity 的市場有部分屬於 Industrial 的應用，那這個部分的需求是比較穩定，可以說比較好。Consumer 的部分，例如穿戴裝置，這邊受到景氣的影響就比較大一點，這個部份需求就比較疲弱。所以這個大概是在一個市場上面整個需求狀況的報告。

Q: 請問美國對中國禁令對愛普衝擊如何?客製化 IoT RAM 主要競爭對手是誰?美國禁長鑫存儲等是否有利我們?

陳文良 董事長

我們先解釋 IoTRAM™ 競爭對手是誰再說明一下禁令對我們的影響。IoTRAM™ 的主要競爭其實是傳統的標準 DRAM 和 Embedded SRAM。我們的目標是利用客製化的優勢逐步取代它們。傳統意義上的競爭不是我們最大的 concern。

美國商務部最近發佈的對中國半導體行業的限制，我們和大家一樣還在觀察後續的變化。中短期可能有機會看到所謂的「轉單效應」。但是我們認為負面影響是長遠的。供應鏈的分離對整個市場都有負面的影響。半導體行業是全球的市場，人為的分離對市場是有負面影響的。

Q: 請問中國先進製程被禁，是否會推進中國先進封裝的發展，使 WoW 的需求更強烈?

陳文良 董事長

這個問題從原理上看確實有這樣的可能。WOW 3D IC 是提供一個新的方法來提高 AI/HPC 的性能，這個方法用在成熟製程上也可以大幅度提高性能，所以有可能成為一個可以用來取代先進製程的一個替代方案。3DIC 和先進封裝是當前產業的一個趨勢。中國的先進製程被禁，是有可能意外加速這個趨勢的發展，我們是樂觀看待。

Q: 請問 4Q22 及明年展望如何?

陳文良 董事長

先前於簡報中已有一些說明，我再補充一些。目前市場的能見度不高，受庫存及經濟景氣的影響，客戶也都跟我們一樣積極的在做調整，訂單的預見度降低了很多。預計這樣的狀況還會持續到第四季，所以我們目前還是保守看待，但是市況不好的時候也不一定所有的應用都不好，譬如說最近新手機銷售不佳造成我們可穿戴的業績受影響。但是舊手機更換螢幕的市

場我們就有看到回升。所以這個動態平衡的綜合結果，我們還需要看實際情況。如果我們看明年，我們目前有許多新的 Design-In，也有一些新的 Solution，比如說 IPD，也還有一些我們還沒有公佈的，我們預期明年就算景氣不太理想也有機會成長。

Q: 請問消費電子這邊市場需求面狀況如何?

洪志勳 總經理

消費性市場現在在整體的大環境的情況下，需求看起來是比較弱的，那在我們產品之中，比較接近消費電子這個 Segment 主要是穿戴裝置，例如智慧手錶或是說 TWS 這個部份。這一塊業務占 IoT BU 的業績接近三成。這部分的出貨減少除了有一些庫存調整的因素之外，我想需求轉弱也是一個重要的原因。

Q: 請問中美晶片新出口管制 AI/HPC 是否會影響我們?

劉景宏 副總經理

現有中國客戶主要是以挖礦為主，目前我們 DRAM 使用的製程是 20nm 以上的成熟製程並不在限制的範疇，禁令對我們的影響不大。

Q: 請問 IOT 事業部是否有降價?

洪志勳 總經理

如之前有報告的，IoT RAM 這邊是客製化的產品，跟客戶的合作也是長期的，我們相較於標準型 DRAM，在價格上面我們波動是小的；我們當然會根據實際狀況 Case-by-case 做些調整。但是整體上對毛利的影響不大。在中短期這邊來看的話就是毛利基本上還是保持跟 Q3 是接近的。

Q: 請問與 TSMC 合作 WoW 有在合作下一代嗎?

劉景宏 副總經理

我們現有的客戶跟台積電持續都有新的案子在進行，目前一切順利。未來當然希望任何 Fab 的邏輯 Wafer 可參照台積電的模式，可拿到各家 Stacking house 做 WoW 堆疊，這樣的話讓整個生態鏈就可以變得更開放、更彈性，也會有更多的合作模式。

Q: 請問 IOT 事業部 ASP 趨勢為何?

洪志勳 總經理

不只是 IoT 事業部還有 AI 也是都一樣，就是我們的 ASP 的長期趨勢我們是穩中有升，這部分剛剛董事長也有報告過。「穩」主要是來自於我們跟客製化產品還有客戶的綁定，「升」的部分就是因為我們這些產品都是客製化的跟我們在 Design-in 的時候我們更貼近客戶的需求，所以我們的附加價值是逐漸提升的。但是如果說我們以中短期來看到明年上半年，我覺得應該是穩會大於升。

Q: 請問公司是否會需要認列存貨跌價損失?

洪志勳 總經理

這個之前也有大概涉略到，就是 IoT 產品都是客製化的 Design-in，標準 DRAM 跟行情關聯性比較大，我們的售價跟行情關聯性比較小，所以我們並不會有比較大的跌價損失這樣的提列。

Q: 請問今年明年的費用率 guidance 為何?

林郁昕 財務長

各位好，我是林郁昕。那這個問題由我這邊來回答。我們目前看起來今年跟明年的研發費用會因為研發專案的增加而有所成長，但是我們同時會管控其他的費用，所以以總金額來看不會跟過往有太大的變化，只是說在費用率本身這一塊會隨著分母營收的金額而會有所浮動。

Q: 請問第四季及明年的毛利率趨勢為何?

陳文良 董事長

就中短期的毛利率也就是說今年 Q4 和明年 Q1 我們認為應該跟今年 Q3 的毛利率差不多。長期來說，隨著產品服務附加價值的增加，還有 AI 事業部的成長因為 AI 事業部毛利率比較好，毛利率會持續在一個穩中有升的趨勢。

Q: 如何看待 POW 轉 POS 對礦機客戶拉貨的影響?

劉景宏 副總經理

以太坊在 POW 轉 POS 後，ETH 礦工已經退出挖礦或轉向其他主流幣種挖礦，比如說像 ETC/ETHW/ Ergo 等這種比較小的幣種。因為整個市場容量變小而且 WoW ASIC 能耗比相較於

GPU 來講是有一定的優勢，這也加速了 GPU 退出挖礦市場，未來 WoW ASIC 挖礦方案應該會變成主流。

簡而言之，我們認為這是一個「加速淘汰」的過程，WoW ASIC 會淘汰 GPU，新一代方案會淘汰舊的方案。

Q: 請問我們的 LTA 是否有轉圜空間?

洪志勳 總經理

我們的確跟 Foundry 有一個書面的協定，但是我們這個書面協定主要的精神是互相保護。Foundry 在這樣的大環境下他是願意跟客戶來共同協調，是有一定彈性的。那我們確實也已經依照我們實際需求去調整我們投片計畫。那 LTA 這部分對我們的影響不大。

Q: 請問公司 GDR 增資的資金目前使用的進度到哪裡?

林郁昕 財務長

我們目前就像剛剛有提到的，我們目前非常謹慎地在檢視各個投資機會，我們有跟一些 OSAT 夥伴討論潛在的一些合作方式，目的都是為了建置 3DIC 一個更完整的產業鏈，還有把我們的研發能力整個建置起來。

Q: 請問第三季毛利率 IoT 和 AI 分別如何?以及 AI 營收是否都是 NRE?

陳文良 董事長

先說明一下 AI 營收的組成。其實剛才我們講到 AI 營收的時候有作一些分析。大概有超過一半是 NRE 另外一部分是 Wafer sales。那總體 AI 營收是總體營收的 20%，AI 毛利率是比較高的，接近 70%。IoT 接近 40%，如果更細的話我們會後可以在提供。大概是這樣一個範圍。

Q: 請問 IPD 4Q22 導入狀況如何?

洪志勳 總經理

IPD 目前已經有一些少量的出貨；從去年開始我們有幾個客戶設計導入持續進行中。也有幾個 Design win。那由於整個市場狀況的影響，我們的客戶對於一些平台的導入有一些放緩，那一些新的 Design in 還有新平台的導入他稍微有點受影響，那這部分對營收的貢獻大概會落在明後年，比較明顯的貢獻我認為會是在 2024 年。

Q: 公司是否考慮實施庫藏股?

林郁昕 財務長

目前在評估資金上我們會以最有利於股東權益的方案來進行，我們目前整體評估來講，暫時並沒有實施庫藏股的計畫。

司儀

由於時間的關係，問答階段在此告一段落，會後若有其他問題，各位可聯繫本公司 IR 團隊。感謝各位的參與，今天的會議到此結束。謝謝!