

愛普科技股份有限公司

2022.08.02 法人說明會

司儀

各位嘉賓大家好，非常歡迎蒞臨台灣證交所舉辦的科技大未來主題式業績發表會。本場將由愛普及台達電兩家上市公司依序進行，公司簡報財務、業務狀況後進行意見交流，每場預計為 60 分鐘。首先由愛普科技股份有限公司進行簡報。

為您介紹今日的與會貴賓：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。接下來有請林財務長上台為我們進行公司簡報。有請林財務長。

林郁昕 財務長

各位投資先進大家好，在此先感謝交易所提供設備完善的會議場地及視訊服務！法說會免責聲明再請大家留意。

首先跟各位報告一下第二季的合併損益表，第二季營收金額為新台幣 15.4 億元，與第一季約當，相較去年同期則減少 6%，營收變化不顯著，毛利為 6.3 億元，相較上季減少 13%，相較去年同期減少 16%。第二季毛利率降低至 41%，較前季毛利率減少了 6 個百分點，毛利率降低是產品組合中較低毛利的 IoT RAM 產品出貨比重較高所導致，我們第三季開始會控制這類低毛利產品的出貨量，毛利率可望較第二季進步。

本季營業費用為 1.7 億元，相較上季減少 7%，費用率 11%，維持平穩。費用下降的主要因素是業績相關獎金提列下降。

營業利益為 4.6 億元，QoQ 減少 14%，YoY 減少 24%，本季營業利益率為 30%，較上季下降了 5 個百分點，主要因為毛利率的降低。

業外收支部分，本季業外收入達 2.9 億元，業外收入之大幅增加來自於美元升值帶來的兌換利益，本公司透過 GDR 募集將近 2 億美元，第二季底當日的美金結算匯率為 29.72 元，較第一季底的 28.625 元，升值了 3.8%，因此產生了大幅的兌換利益。這筆美金部位，因為是計劃用於購置機器設備及投資國外研發資源上，會以美元支用，這樣美金匯率的變化對本公司並沒有實質影響，但會造成本公司帳面上業外收支金額的波動，在此先跟大家說明。

所得稅費用金額為 1.3 億元，淨利金額為 6.2 億元，QoQ 增加 12%，YoY 增加 36%，淨利率達到 40%，單季每股盈餘為 3.85 元。

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 4.6 億元，QoQ 增加 9%，YoY 金額約當，淨利率 30%，單季每股盈餘減少 1.02 元，調整後每股盈餘為 2.83 元，以上擬制設算的資訊供大家參考。

合併資產負債表部分，本季總資產為 124.7 億元，較上季季底增加 3.4 億元，主要來自於存貨的增加，負債較上季季底減少 3 億元為 22.9 億元，其中主要是所得稅負債因支付而減少，每股淨值達到 63.1 元。延續第一季的財務結構，第二季底的負債比率為 18%，現金部位將近 80 億元，占總資產之 64%，財務結構相當穩健。

從資產項目來看，銀行存款及定存的現金部位是最大最主要的資產項目，現金部位從去年底的 25 億元增加到 80 億元，因 1 月份進行 GDR 募資取得的資金部位尚未實際動支，我們將持續關注各項專案的投入時點與機會，配合營運狀況，審慎運用資金，預計不會在短期內大幅支用。

第二大的資產部位為 21.3 億元的庫存，庫存金額較上季季底增加 3.8 億元，庫存天數為 208 天，約為 7 個月左右的存貨，此天數高於我們客製化產品 6 個月的庫存規劃，增加部分主要是 IoT RAM 中應用於 Connectivity 的主流產品，我們依照客戶 forecast 下單，但因客戶提貨需求遞延，第二季底的庫存因而增加，客戶庫存修正後預計年底可回到正常庫存水位。

以上是就第二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

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二季營運狀況。

首先我介紹一下兩個事業部的現況

IoT 事業部是提供客製化規格的 IoT RAM，IoT RAM 的應用領域是非常廣泛的，有包括穿戴裝置、Connectivity，其中包含 4G 以及 5G IoT 裝置，以及 WiFi、bluetooth，另外還有顯示裝置，edge AI 及 FPGA 等等其他應用。前面兩項，Connectivity 和穿戴設備是我們的核心理應用領域。出貨的形式是以 KGD 以及 Wafer Level CSP 為主。在 IoT RAM 之外，我們也致力於另一個產品線的開發，就是 IPD (或是稱作矽電容)，目前已有客戶小量量產並且有數個 design-in 的 project 進行中。我們在 IoT 記憶體領域已經耕耘多年，提供客戶具有競爭力的客製化記憶體解決方案，也由於我們提供的產品是客製化的，所以價格不會像標準型記憶體隨著市場的供需有大幅的波動，因此可以維持一個比較穩定的毛利率。在目前不管是市場佔有率或是技術能力我們都具有絕對的優勢，年出貨顆數也已達 10 億顆的水準。

AI 事業部主要是專注於 3DIC 記憶體 IP 授權以及晶圓銷售也就是我們的 VHM™，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，從去年下半年導入量產後，已累計接近 7 仟片、超過 2 個 Petabytes 的出貨量。

3DIC 是半導體未來發展的主流趨勢，在發展市場的同時，我們也致力於整個 3DIC 生態系統的建立，因為唯有健全的生態體系，才能讓 3DIC 記憶體的成長是長期可持續的。

目前量產的是一些特殊的應用，相關技術目前也逐漸導入到主流的應用中。

從 2020 年起愛普專注在 IoT RAM 以及 VHM™的發展，業績持續穩定成長。在 2021 需求強勁的一年我們營收有成倍的增長；去年第四季起因為 SoC 缺料造成長短料的問題以及疫情影響，營收成長有些停頓，預計這樣的情況在第四季應該會有一些改善。第二季主要營收貢獻依舊來自於 IoT 事業部，IoT 與 AI 營收占比接近 8：2。

我們來看一下 IoT 的營收組成。主要的營收來源還是穿戴裝置以及 connectivity 穿戴裝置營收下滑主要是因為智慧手機需求下降影響高階穿戴裝置的搭售，但我們也看到有些中低階穿戴裝置品牌的需求趨勢開始有些成長，去填補需求市場的缺口。

connectivity 的營收較前季低則主要是 SoC 供應不足造成的長短料問題，整體的調整應該會持續到第四季。Connectivity 是一個仍在快速增長的市場，對營收貢獻的成長潛力是很大的。另外在 Video 的應用，我們有看到一些新的機會，預計在年底或明年初會有一些成長。

Others 中有些較低毛利的 IoT RAM 需求顯著增長，而這部分產品受市場價格波動因素影響較大，是第二季毛利率下降的主要原因；我們將會控制低毛利 IoT RAM 的出貨量，將毛利率維持在我們設定的目標區間。

接下來我們看 AI 事業部。

AI 事業部在第二季營收台幣 2.23 億，License fee 的收入較第一季成長許多主要是新的 design service NRE 的貢獻。第二季 license Fee 營收與 wafer sales 約當，預計今年 AI 事業部較去年是維持穩定的成長。第二季的 NRE 當中有挖礦的新案子，也有非挖礦的 HPC 應用。新的 NRE 通常在 1-2 年後帶來 Wafer sales 的貢獻。

最後，由陳文良執行長針對未來展望部分向各位做報告

陳文良 董事長兼執行長

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。我來跟大家分享我對未來展望的一些看法。

本公司從 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，毛利率從 2020 年第四季的 39% 逐步提高到 45% 以上。這個穩中有升的趨勢是我們的策略目標，不會改變。但是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。剛才總經理已經說明了，這是暫時的，我們在未來一兩季會調整產品組合，回到毛利率的趨勢線。也就是說第三季毛利率會有明顯回升，爭取第四季回到原來穩中有升的趨勢線。

營收方面，去年第三季明顯是個高峰，整個行業都有類似趨勢。從第四季開始，我們經歷了長短料、疫情、戰爭等挑戰，現在行業又進入一個庫存調整期。在這樣的大環境下，我們的客戶也不例外。我們目前估計我們多數客戶的庫存調整到第四季才會完成。

下面我說明以下盈利的狀況。在這一頁上，左邊淺綠色是營業利益。營業利益也呈現和營收類似的趨勢，從去年第三季的高峰有下滑趨勢。但是過去兩季因為業外收入(圖上的深綠色)的大幅增加，總體稅前淨利並沒有下滑。右邊的稅後淨利也沒有下滑。

過去兩季的業外收入主要來自於 GDR 美元資金帶來的外匯兌換利益。因為外匯兌換利益對公司只是帳面上的利益，所以我們在這裡特意分開來說明給大家做參考。

如剛才財務長說明的，外匯兌換損益的幅度和方向都不可預測。我們會持續把這部分分開來說明。

最後，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 事業部在未來半年有兩個主要因素：

第一個因素是我們看到供應鏈逐漸回歸正常，缺料的情形已經有所緩解，客戶新 Design-in 案子的 tapeout 也有增加，這將會是 IoT 明年成長的動能。另一個因素是部分客戶在做庫存調整，消化長短料等因素造成的庫存問題。但是除了可穿戴需求跟智慧手機消費性需求有一定相關性之外，其他應用的底層需求沒有明顯變化。我們看到的業績波動是一個產業週期的短期效應，不影響長期趨勢。

長期來說，IoT 市場是一個快速發展的市場。IoT 事業部會繼續帶來穩定並持續增長的現金流。除了現有的應用市場之外，我們也在新的應用領域持續耕耘，拓展新的市場以爭取長期穩定成長。

在 AI 事業部，VHM 量產主要在乙太挖礦領域。量產的穩定性和總量都是符合預期的。雖然乙太共識機制可能有變化，但是這個變化是市場已經預期很久的，是我們客戶的商業計畫考慮之內的。所以我們看到的還是一個相當穩定的量產 Ramp，也有新的 Design-in。同時，我們也已經開始有非挖礦的 NRE 進來，做 POC，Proof-Of-Concept。但是我們還需要繼續努力。

長期來說，AI 事業部會專注在 VHM™在各個應用領域的推進，另一個工作的重點則是建立完整的 ecosystem 為 VHM™導入主流客戶來做準備。

歡迎大家提問!

Q&A

司儀

謝謝陳董事長，接下來為意見交流時間，歡迎各位嘉賓提問，首先會由現場的投資先進與公司進行意見交流後，再由線上的嘉賓依序進行提問，在此提醒現場各位嘉賓舉手發言並使用麥克風說明，以便網路轉播的線上投資人收聽。

現場提問

董事長您好，我想請教之前有提到上半年的營收比較疲弱，有長短料問題，剛剛也有提到這個問題，那這個狀況現在是比較舒緩了，下半年的營收還會受到這個(因素的)影響嗎？

陳文良 董事長兼執行長

其實剛才稍微提到這個長短料，這個因素我們有看到緩解，供應鏈也有轉好，但是造成的影響還會持續。

現場提問

可是我不太了解，緩解的話那為什麼還會影響。還會有影響是來自於哪個部分的，哪些 IC，或是哪些客戶端的影響？

陳文良 董事長兼執行長

這個我先簡單說明一下，再看總經理這邊有沒有要補充的。

就我們的客戶有看到這樣的一個現象，就是他買了很多記憶體，結果發現，邏輯(產能)拿不到，記憶體就堆在那。那他現在說好，我邏輯可以下單了，但是下單到東西出來，又有幾個月過去，所以這個慢慢的他有邏輯才能夠把 memory 消耗掉。所以這個週期就是我們現在看到的一個調整的週期，需要時間。

洪志勳 總經理

我試著回答你的問題。我們現在看到整個供應鏈長短料的問題是在緩解中，我們的客戶主要的 SoC 是在大概 55, 40, 28 這 3 個節點，其實這 3 個節點在去年跟今年年初產能都非常的緊。受到一些產能排擠的因素，他成套的部份就缺了 SoC，那現在 SoC，我們跟客戶密切的溝通，他們現在在投片上面已經回到了一個正常的狀況。但是就董事長剛提到，我們整個生

產出來大概兩個月的週期，他要把手上的一些成套的料慢慢消化。我們是預期到第 4 季左右會回到供應正常。供需、料況正常需要一點時間去消化，但是這個問題確實是已經緩解了。

現場提問

之前如果是客戶的影響，你對客戶的價格這邊會有連帶的影響性嗎？因為畢竟是客戶的問題，假設因為客戶卡到，價格上面你會要求他高一點嗎？還是也是配合客戶？

洪志勳 總經理

我們跟客戶的合作，其實我剛剛有介紹到就是 IoT 這邊都是客製化的。這部分其實跟客戶的合作都非常長期，我們的客戶其實也跟我們一起 work out 非常久。那當然在價格上面我們會因應實際需要做一些調整，但是不會因為這樣的狀況有些 penalty，我覺得這並不會發生。

現場提問

剛才提到庫存天數，因為剛剛有提到常態性是 6 個月，那目前是 7 個月，那這個庫存天數的狀況，因為最近整個 IC 設計大家都很關心庫存，所以想要了解公司看法及去化狀況，是來自大環境或是客戶哪邊有影響，可以大概分享一下嗎？謝謝。

洪志勳 總經理

其實我可以說，這個月應該算是高峰。我們現在整個供應鏈上面塞貨的狀況有一些緩解了，我們的貨已經走得比較順。那我們預期在第 3 季或第 4 季的庫存上面，不論是庫存的天數或整個庫存金額會比較明顯的下降，對這一點，我倒沒有太擔心，且我們現在的庫存主要都是一些我們的主流產品。

那為什麼我們庫存會比較高？這邊大概解釋一下，我們是客製化的產品，所謂的客製化就是我是獨供的狀況，我只要缺貨客戶就沒有東西了，所以我必須保證客戶不會有缺貨的狀況發生。然後我們也有一些客戶是有簽約，那我也在保障這部份，所以大概會留稍微高一點的庫存去保護我的客戶。基本上，這些庫存都是健康的。

現場提問

我想跟您確認一下。剛有提到說，第二季 IoT connectivity 下降的原因是什麼？然後為什麼會預計在今年的第 4 季這邊會緩解？然後第二點的想要問 AI 產品在第二季 License fee 占比提升的原因？

洪志勳 總經理

Connectivity 就是我們剛剛提到長短料的問題。客戶的 SoC 從去年到今年都比較緊張，現在看起來，這些 SoC 供應趕上來之後，預計會在第 4 季有一個比較明顯的業績成長，那為什麼我們覺得他會成長？就是其實我沒有看到整個需求太大的變化，主要是受到供需不平衡的影響。其實 connectivity 這邊整個成長的態勢還是在的。它的 trend up 還是一個成長的狀況。所以對於這一塊的應用領域，我們是樂觀的。

現場提問

那 AI 增加的因素是什麼？

劉景宏 副總經理

您好。的確我們看到第二季 NRE 的部分有一個比較明顯的提升。而在客戶方面，我想我們新舊客戶都有，有挖礦的新案子，也有非挖礦的 HPC 新的應用。

新應用的部分，我們目前是在 proof of concept，也就是說驗證性，概念驗證的一個 project，這個部分我們在跟客戶合作，這對我們未來來講是一個新的挑戰跟新的開始。

現場提問

了解謝謝。那剛剛有提到說就是 IoT 這邊預計今年底明年會有比較大的營收貢獻，這邊是有什麼新客戶或新應用嗎？不確定我有沒有聽錯。

陳文良 董事長兼執行長

我們表達應該不是這個意思。我們表達的是，我們現在看到的庫存調整的情況到第 4 季大概會完成，所以我們看到一個往上的趨勢，可能明年上半年會回升。

另外一個就是我們今年看到新的 design in 案子挺多的，這些案子明年都會變成我們的營收，這是另外一個因素，我們沒有直接的表達第一季營收會有大的成長，不是這個意思。

現場提問

剛剛有提到說，我們第 3 季的毛利率預期會回升，第 3 季的毛利率回升主要是來自於毛利率比較低的 IoT 產品的營收下滑，那讓 AI 產品的營收占比上升？導致毛利率上升嗎？就是說第 3 季的 IoT 營收會掉比較多。

陳文良 董事長兼執行長

這個我也先澄清一下。我們剛才講的毛利率下降的主要原因是 IoT 的產品組合造成的，所以我們第 3 季會調整產品組合，讓第 3 季 IoT 的毛利率上升，所以這個本身就會把公司的毛利率帶上去，那當然 AI 都是正面貢獻的，但是我們主要說第 3 季的毛利率回升不是說 AI 增加多少，不是這個意思。我們要控制 IoT 的毛利率，

現場提問

那所以第 3 季的營收我們預計 QoQ 是上升下滑或是持平呢？

陳文良 董事長兼執行長

這個我們目前的態度是覺得很難說。

現場提問

了解謝謝！我只想確定一下，剛有提到庫存，然後聽起來在年底應該有機會，因為投資人都很關心存貨跌價損失。不過因為聽起來我們的比較客製化的產品，那想跟管理層確定一下，我們會擔心或是需要考量這個所謂未來會有跌價損失的可能性嗎？這第一個問題

洪志勳 總經理

我想這個部分我有提到就是 IoT 這邊主要的客製化的一些 design in 產品，基本上，毛利率是穩定的，這部分不會有跌價損失的疑慮。

現場提問

對，謝謝！那最後一個問題就是想請教一下就是 IPD，剛總經理有提到，就是說看起來有 Design in？可以再幫我們介紹可能是什麼應用嗎？因為客戶一定不方便講，那就應用方面可不可以再跟我們多聊一下，謝謝

洪志勳 總經理

我們在這個部分，IPD 這邊的應用其實很廣。我們有很多 design in 案子在走，以現在來說，對營收有貢獻的部分是在 TV 這一塊的應用。我們也有在一些主流的應用還有一些其他工控的應用都有在走。只是今年的一些即使已經 design in，可以進到量產的狀況，因為這兩年整個產業的狀況變動比較大，所以有很多已經進入量產或是 pilot run 的案子，時程上面都有一些 delay，但是我們預期明年應該會有比較明顯的一些業績貢獻。

現場提問

不好意思問一些那個問題，因為其實貴公司算是評價比較好，比同業例如說像晶豪科什麼要好，理由是大家對你們的技術和未來有比較高的期待，那其中很重要的一塊就是 WoW，以前傳是跟台積電合作，後來好像是跟 Graphcore，力晶的法說也有提到這一塊，他有發一些新聞出來，所以我想你們這可能是跟力晶合作。

那您剛剛也有提到，說主要是一些挖礦，那好像蜜蜂這一家，目前挖礦是不是也受到一些挑戰，在財務上，或者是在這個礦的市場上？第二個的話就是過去跟台積電有合作，那還有再合作嗎？還是未來就是跟力晶及一些中國業者合作？另外，還有聽到的是，有跟大陸的格科微也有合作，目前的合作狀況大概是怎麼樣？

陳文良 董事長兼執行長

我先試著總結您的問題，我想您問題主要是兩方面，一方面是我們公司跟同業的公司怎麼比較？這是第一個問題。那第二個問題是說，WoW 好像一連串的名字都出現過，你們到底在幹什麼啊？可能是這個意思。

我先簡短的解釋一下我們跟做 specialty DRAM 的同業差別在哪裡。那我們同業的 specialty DRAM business model 是做標準 DRAM 的尾巴。譬如說，人家做主流的 DDR5，specialty 就做 DDR3/DDR4 這樣的一個關係，所以他畢竟是一個標準型的產品，往往有很多公司在做，所以他的市場跟整個行業行情是很有關係的，所以價格也跟行情比較有關係，是相對比較標準品 commodity 的這樣一個市場。那我們做的是客製化的，不管是 IoT、AI，我們做的是客製化的 DRAM，也就是說，我們從第一天就跟客戶講好，我跟你做這個東西是這個價錢，你如果覺得太貴，就不要做了，所以我們的 business model 裡面不會有這種跟行情有太多短期浮動這樣的一些現象，這也是為什麼我們從 2020 年業務轉型之後，整個業績相對是穩定的，這是我們 business model 上面的區別。

那講到 WoW，你剛才講了好幾個名字。我想我們在公開場合有講過的名字是可以提的，但是我想先解釋一下 WoW 整個產業鏈是怎麼回事。這個產業鏈裡面至少有 4 個 party。

第一是像力積電，力積電的功能是供給我們 DRAM 晶圓。他這個晶圓拿去做 WoW 也好，做其他東西好。對他來說，沒有太大的差別，生產成本上沒有太大的差別。第二個 party 是我們，我們是把這個晶圓設計成可以做 WoW，這是我們的 IP 所在，我們沒有生產，我們只是設計這個東西，我們把 wafer 買過來再賣給第 3 個 party，也就是我們的客戶。那客戶買過去以後再到第 4 個 party，第 4 個 party 可以是台積電，也可以是其他的堆疊的工廠。

所以在剛才唸過的這麼多名字裡面，我們有講到力積電，力積電是我們的 DRAM 供應商，我們有講到蜜蜂，蜜蜂確實是我們的客戶之一；台積電是我們客戶的堆疊供應商之一，客戶不只一個供應商也不只一個，所以這是為什麼有時候會講這個東西就會顯得有點複雜，為什麼說你這個客戶不怎麼樣，是不是你整個行業也不怎麼樣，不是這麼回事。因為客戶不只一個。同樣的道理，你在台積電做多少？好像沒多少，但不見得我們就只有這麼多，那最後就是您問到說，在台積電原來的一個項目還有沒有在做，是，還在繼續做，還有新的項目，沒有太大變化。這樣是否有回答您的問題？

現場提問

那我可不可以繼續這樣再問一些問題，那既然是這樣的話，這一塊我們設計是設計什麼呢？比如說跟格科微合作好了，他可能是學習 Sony。Sony 有一個技術是把 DRAM, ISP, memory 像三明治一樣疊起來，那是不是也是這個概念？那像格科微，他也大量使用了 WLCSP，把整片直接做封裝，那是不是這個東西，跟你們的東西是不是又是不同，還是同？

陳文良 董事長兼執行長

因為這個名字沒有在我們的公開信息出現過，我們舉另外一個例子，確實這個行業裡面細節很多。我們也許舉蜜蜂吧，因為我們在公開場合出現過蜜蜂。蜜蜂是一個挖礦的客戶，那蜜蜂追求什麼東西？追求的是，他的挖礦機的性能每秒鐘可以 hash 多少次，那我們做什麼東西呢？我們就是看著他的這個需求。我們跟蜜蜂說你現在這樣做對不對？我們做一個 DRAM 給你，你的性能在差不多成本的情況下，你的性能會提高十倍你要不要。他說，要。好那我們簽一個 Licensing 合約，給我多少錢，然後我們就做，做出來以後你每生產一片 wafer，你都要跟我買一片 DRAM wafer，你去台積電買一片邏輯，一定要跟我買一片 DRAM wafer，所以這個 DRAM wafer 我就要再 charge，這個就是我們的 wafer sales。所以我們所謂的設計不只是一個 DRAM 設計，可以想像說我們做一個 DRAM 的公司，我們怎麼看得懂他挖礦的東西呢？我們先要看得懂他挖礦的東西，我們告訴他說你這個挖礦的東西裡面的 DRAM 應該這樣做，這是我們公司的長處。

現場提問

所以概念上是類似像蘋果的 M1, M2 晶片，這種把 DRAM 放在 CPU 旁邊那個樣子嗎？

陳文良 董事長兼執行長

比它再快 10 倍到 100 倍，就是我們在做的東西。

現場提問

那最後就是所謂的 IoT RAM 了。我有看一些資料，他比較像是一個 DRAM 的模擬 SRAM 的接腳，然後 controller 的狀況，那這樣的 RAM，其實華邦也是有做的，那跟我們有什麼不一樣？

陳文良 董事長兼執行長

這部分我也說一下這個行業的歷史，也許我們做太久了，以為大家都知道，可能也不是這樣。大概 20 年以前，2G feature phone，就是老的 cell phone 是用 SRAM 的，SRAM 我們都知道，2G、4G、8G、16G 大概就做不動了。所以行業裡面就出來一個東西叫 Pseudo SRAM，它的概念就是用一個 DRAM 做一個 memory 但是用起來像 SRAM，那個行業我們曾經是那個行業最大的供應商，大概在公司成立不久的那幾年，那時還是 2G feature phone 的尾巴，那時候我們是最大供應商。也許現在也還是最大供應商，只是現在那個行業太小了大家覺得沒意思。但是我們後來發現，同樣的這個產品，過去 feature phone 在用的時候沒什麼人在用，但是 feature phone 慢下來以後，我們發現把這個產品 promote 到 IoT 市場是非常好的一個 fit，因為他在 IoT 市場裡面，有一些應用 memory 的容量跟 feature phone 的容量類似。但是他又不想買標準的 DRAM，因為標準的 DRAM，他的管腳很多，功耗很大，還有很多他本身的問題，因為他是標準的，所以你也無法隨便去改他。所以我們就用 2G feature phone 的這個 pseudo SRAM 作為基礎，再做了一些新的改進，我們在 IoT 市場就比較領先。

那回到你剛才提到的，業界的其他的競爭對手，確實，我們有競爭對手，那這裡我們大概跟他們的區隔在哪裡？絕大多數這些 device 的定義都是我們做的，那當然不排除客戶會買他們的東西。但是我們在市場上的定位就是我們會去定義一些新的標準，一些新的介面出來，讓客戶更好用。

現場提問

我們剛剛有提到說第 3 季低毛利的 IoT 產品會少出一點，然後高毛利多出一點，那這方面能不能幫我們大家排序各種 IoT ram 應用的毛利率排序，我們想要多出點高毛利的是哪些應用，低毛利大概是哪些應用？謝謝。

洪志勳 總經理

我大概解釋一下，其實 IoT RAM 的毛利率區間我們是定義在大概 35 到 45% 之間，我們有一塊的競爭可能會接近於標準型的，所以那一塊的毛利率會比較低。那我們說要調整，就是這

一塊主要是搭配我們客戶的需求去做的出貨，所以我們大概會調節這一塊的出貨量，讓我們 IoT RAM 的毛利率維持在一個我們的目標區間。並不是說高毛利要多出一點。也許以這樣的影響來說，低毛利少出一點確實是比較 negative 的。但是基本上，對於整體的影響也沒有說太大這樣子。

司儀

謝謝現場來賓的提問，我們接下來進行線上嘉賓的提問，請問有線上嘉賓要提問嗎？

線上 元富證券 薛小姐

大家好，這裡謝謝陳董跟愛普所有的員工，你們的努力其實我們都看的到，你們辛苦了，我們也很辛苦，那以下呢，有 4 個問題想請教。

我第一個問題呢，AI 事業的這一塊，除了眾所皆知的挖礦客戶之外，近期有新增加一位國際知名的大客戶，請問一下 NRE 的部分會在今年第三季就入帳嗎？這是第一個問題。

第二個問題。就我們所知 IoT 這一塊一直是愛普的強項，客戶也大部分都是客製化。那公司對於第 3 季因為通膨升息導致的營收衰退有什麼因應之道？

第三個問題就是這一大段時間，愛普被借券賣空的比例一直居高不下，而且從交易所的網站查出來的借券利率都是零點零幾的極低費率，用這麼低的利率借券放空愛普，讓愛普的股價頻頻破底，讓我們這些股東嚐盡苦楚、血流成河，那如果你們對自己公司的未來深具信心，是否應該有底氣的說明白捍衛股價打壓空頭。雖然發言人常說尊重市場機制，當然也沒有錯，但你們公司未來的好，如果不說出來，任憑空頭上下其手，這難道是尊重市場機制嗎？那既然好，就應該要把你們未來的優勢說出來，希望妳們能夠做得到，就像剛剛陳董這樣子，我覺得說得很明白，這樣讓空頭也有點卻步，這樣比較讓我們不會這麼辛苦。

那第 4 點已知的利空訊息已經反應在股價上了嗎？那未來能否有破釜沉舟的心給我們一些更正面、更令人興奮的訊息跟能量，譬如說什麼時候可以看到隧道的曙光？讓我們可以更清楚更明白愛普未來會有多好。以上，麻煩你們，謝謝！

陳文良 董事長兼執行長

薛小姐謝謝！那我先重複一下第一個問題，我們一個一個來，第一個問題就是說，AI 聽說有一個新的國際知名大廠，NRE 什麼時候進來？

那我先試著回答這個問題，其實我不是很確定你說的是哪個名字，我們能說的是，我們確實是有非挖礦的 NRE 進來。那對所謂的國際知名大廠這些東西我們可能不是特別方便講太多。但是我們可以說的，就是我們有非挖礦的新的 project 的 NRE 進來，這是第一個問題。

那第二個問題，薛小姐您是問 IoT 第 3 季的營收怎麼樣？是這個問題嗎？

那如果是這樣的一個問題的話，我剛才其實有試著回答過，我們目前對第 3 季營收的看法，就是比較不確定，我們目前是不好說是怎樣一個往上或往下的趨勢，我們目前就停留在這樣的一個說明。

關於第三、第四個問題，我這裡稍微做一點點反饋，我想薛小姐問的就是市場面的一些事情。從我們經營團隊的角度來說，我們就是把我們公司做好，把公司「短期看財務，中期看能力，長期看佈局」這樣的一個事情做好，那市場對我們怎麼看？特別是市場對我們的股票的一些運作，這個不是我們平時關注的重點，但也不是說我們完全不關注，這一部分我們也會看，但是我們能做的相當有限。

那回到您說的第 4 個問題，就是我們什麼時候能夠給各位更多的正面的消息，這是我們每天努力的內容，我們今天法說會也試著跟大家解釋，那特別是剛才有問到一些我們可能平時不一定知道大家不知道的事情。譬如說，大家也許不知道我們 WoW 是這樣的一個生態鏈：你抓到一個 party 並不見得你抓到了整個 picture 的這種事情，我們自己有時候不一定知道。我們歡迎大家問我們到底是怎麼回事，那我們會以最公開、最誠實的方式跟大家說明我們到底在做什麼東西。

那我必須說，我們公司是比較特別的一家公司，我們做的東西在行業裡面競爭對手比較少，所以在行業裡面也好，在整個社會上，對我們公司的理解是比較有困難的，因為比較難說、抓到說他們就是跟 Microsoft 一樣嗎？我們找不到這樣的公司，那目前我自己也不知道說可以有哪一家公司，我們可以就說愛普跟那家公司是一樣的，所以要理解我們的生意，真的需要我們做溝通，那我們是很情願跟大家多溝通，我想我先去做這樣的一個說明。謝謝薛小姐。

司儀

線上嘉賓目前沒有其他問題的話，請由現場來賓繼續提問。

現場提問

請教一個問題，就是我們募集的資金，目前到現在都還沒有動用，那我想我們這個資金募來以後的這個用途，第一個是不是有什麼更換？就是說目標的導向或是做的事情的細節是否有要更換，所以我們才沒有仔細做一個執行。另外一個想要知道說，什麼時候我們會去，就是有沒有目前可以看到，什麼時候會去執行，就對這個當初募集資金想要做的事情去確切執行，也可以告訴我們一下，大概想要做一些什麼樣的事業或什麼樣一個狀況，謝謝！

陳文良 董事長兼執行長

您的問題應該是說，我們這次 GDR 募集的資金都還沒怎麼花，接下來要怎麼花，什麼時候花，花到哪裡去？我先說明一下，就我們 GDR 融資的目的，第一是幫助我們打造 3DIC 的產業鏈，第二是要增加我們的研發能力，這是我們兩個主要的目的。那因為募資的週期跟我們投資的周期不一定是百分之百配合的，募資我們要看市場嘛，投資我們要看機會，所以有時候就會有一些時間上的差。那我覺得，我們現在看到的就是這個時間差。我覺得我們去年募資的窗口是還可以的，我們現在去做投資，我們在 3DIC 這裡的生態建設剛剛開始，當然我們也都要把這些投資的項目、投資的方向、具體的 partner 都看得很清楚，我們才能投下去，因為投下去就拿不回來了，所以這裡，我們會有一個時間差。但是我們可以很認真、很負責的說，我們是非常認真看這件事情的，我們的資金的目的，使用目的，目前是沒有變化，我們還是這個目的，我們會繼續努力看找到合適的機會去做投資。

司儀

由於時間的關係，愛普科技的法說會到此結束，謝謝愛普公司的陳董事長以及團隊，也謝謝各位貴賓！

陳文良 董事長兼執行長

謝謝大家！