

愛普科技股份有限公司

2023.03.02 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 4 季暨全年度營運與財務概況線上法人說明會，在會議的初段，我們將進行本公司第四季及全年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四季及全年度財務數字重點說明、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財務狀況報告。

林郁昕 財務長

各位投資先進大家好！

首先我們說明第四季的合併損益情形，營收因為受到半導體景氣衰退、客戶需求趨緩的影響而減少，第四季單季營收金額為新台幣 8.25 億元，QoQ 減少 30%，YoY 則減少 53%，毛利為 3.5 億元，QoQ 減少 32%，YoY 減少 56%。第四季毛利率為 43%，較前季毛利率降低 1 個百分點。

本季營業費用從第三季的 1.9 億元減少為 1.71 億元，其中研發費用因人員擴編及研發專案投入而增加近 4 百萬元，銷管費用則減少了 2 仟 3 百萬元，相抵後的營業費用減少約二仟萬元，QoQ 季減 10%，相應的費用率從 16% 增加到 21%。YoY 部分，營業費用金額年增 2 百萬元，金額變動不大，其中研發費用增加了 3 仟 3 百萬元，銷管費用減少了 3 仟 1 百萬元，但相應的費用率因為營收的減少而增加了 11 個百分點。

營業利益部分，營業利益為 1.8 億元，QoQ 減少 44%，YoY 減少 71%，本季營業利益率為 22%，QoQ 下降了 6 個百分點，其中 5 個百分點來自費用率增加，1 個百分點則是來自於毛利率的下降。

業外收支部分，第四季度認列投資評價利益 9 仟萬元以及利息收入 6 仟 3 百萬元，但因為有兌換損失 2.6 億元，因而認列近一億元的業外損失。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、應收付款等淨外幣部位，在第四季美元貶值 3% 下，產生

了大幅的兌換損失。這邊再次跟投資先進說明，美金匯率的變化主要是造成本公司帳面金額的波動，對於本公司並沒有實質的影響。

因為兌換損失的影響，本公司第四季稅前利益為 8 仟 3 百萬元，QoQ 及 YoY 有近 9 成的減幅，所得稅費用金額為 1 仟 8 百萬元，第四季因遞延所得稅影響，實質有效稅率為 22%，高於第三季及 21 年第四季的 19%，以及 2022 年有效稅率 20.72%。

淨利金額約為 6 仟 5 百萬元，QoQ 減少 91%，YoY 減少 88%，淨利率降低至 8%，單季每股盈餘為 0.4 元。

那麼如果排除 GDR 未支用資金所產生之兌換損失大概是 1.9 億元，業外收支將轉正為 9 仟 5 百萬元，較第三季 1.6 億元的業外淨收入減少 6 仟 4 百萬元，QoQ 減少 40%，主要來自於既有美金淨部位兌換損失的影響。排除 GDR 相關匯率影響後，第四季淨利金額將為 2.2 億元，QoQ 減少 44%，YoY 減少 60%，淨利率 27%，QoQ 減少 6 個百分點、YoY 減少 4 個百分點。擬制調整後單季每股盈餘為 1.36 元，QoQ 減少 1.08 元。

在全年度的部分，2022 年度營收較去年同期減少 23% 為 51 億元，毛利金額為 22 億元，毛利率在 44%，較去年毛利率 46% 減少 2 個百分點，主要是因為高低毛利產品組合差異的影響。營業費用為 7.21 億元，營業費用年增 6 仟 5 百萬元，增加 10%，其中研發費用在人力及研發專案投入下增加超過 1 億元，成長近 3 成，相對銷管費用則減少 3 仟 8 百萬元。費用率因分母營收減少而增加為 15%。營業利益 15 億元，較去年減少 37%，營業利益率 29%，減少 7 個百分點。業外收支部分，本年度業外收入 9.5 億元，其中兌換利益 7 億元、金融資產評價利益 1.14 億元、利息收入 1 億元。2022 年美元大幅度升值及劇烈波動，在前三季度中美元兌新台幣升值將近 15%，帶來了 9.6 億元的外幣匯兌利益。然而在第四季度美元兌新台幣回貶 3%，第四季單季認列匯兌損失 2.6 億元，2022 年全年度兌換利益為 7 億元。在業外收入挹注下，稅前淨利為 24.5 億元，YoY 減少 3%，淨利率為 48%，有效稅率為 20.72%，稅後淨利 19 億元，較 2021 年減少 4%，淨利率在營收減少下 YoY 增加 7 個百分點為 38%。依照加權平均流通在外股數計算下 2022 年每股盈餘為 12.09 元，較 21 年每股盈餘 13.67 元減少 12%，加權平均流通在外股數的增加主要是來自於年初 GDR 對應發行普通股的稀釋影響。

此頁同樣在說明排除 GDR 未支用資金相關影響數的擬制資料。在排除 GDR 未支用資金所產生的全年度兌換利益 5.7 億元後，業外收入自 9.5 億元調減為 3.8 億元，擬制調整後業外收入 YoY 增加 2.4 億元，成長 164%，主要來自於外幣淨部位兌換利益及利息收入的增加。擬制調整後 2022 年度淨利金額為 14.9 億元，YoY 減少 27%，淨利率 29%，YoY 減少 2 個百分點。擬制設算後每股盈餘為 9.26 元，較查核數 12.09 元減少 2.83 元，YoY 較 21 年的 13.67 元減少 4.41 元，年減 32%。

在合併資產負債表部分，本季總資產較上季季底略減少 4 仟 3 百萬元，資產總額維持在 117 億元，主要變動科目為現金增加 4.9 億元、應收帳款減少 3.5 億元及存貨金額減少 1.4 億元。現金部位的增加主要是陸續收回應收帳款；總負債年底為 7.4 億元，較上季季底減少 1 億元，減少 12%，第四季底負債比率為 6%，負債主要變動為應付帳款因控制投片而減少。2022 年底的股東權益為 110 億元，每股淨值為 67.8 元，較第三季底 67.5 元增加。資產項目比重，現金及約當現金 82 億元，佔總資產的 7 成。現金部位包含 GDR 募資取得的資金部位。這部分資金尚未實際動支，我們仍在持續關注投入時點與運用機會，在風險考量下，審慎規劃。第四季庫存金額 15.28 億元，較第三季金額減少 1.4 億元，存貨在總資產佔比從第二季底 17%、第三季底 14%，進一步減少至 13%。我們預計庫存金額在今年上半年將會再下降 10-15%，會是一個更為適當的庫存水準。

以上是就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，我是總經理洪志勳，接下來由我為大家報告第四季的營運狀況。

本季的營收為 8.25 億，相較前季減少了 30%。

那第四季是延續了前季庫存調節以及總體經濟狀況不佳的情況，消費者需求疲弱，造成愛普的營收下滑。IoT BU 因為有大約一半的營收是來自消費性電子，受消費性電子的需求低迷影響尤其大。另外，AI BU 的部分受到了加密貨幣市場變化影響，讓客戶需求轉趨保守，新設計案推遲也造成一些 IP 授權營收遞延。

以全年來看，在這樣的一個總體環境下，2022 年對愛普是一個極具挑戰的一年，全年營收年減了 23%來到 51 億元左右。

儘管如此，我們兩個 BU 在 2022 年仍然維持了毛利率，而且有許多新應用的 design-win 以及新應用市場的 solution 的導入，為未來市場復甦及再次的成長，我相信我們已經做好了準備。

接下來我針對兩個事業部分別營運狀況為大家報告。

首先我們看 IoT 事業部。

IoT BU 的應用領域主要分為三塊: Connectivity、Wearable 及其他，其他這一部分包括了 Video/ Audio 等。

Connectivity 的營收與前一季約略持平，本季占比來到了 61%。這個應用其中有一大部分是屬於 Industrial 的市場，自去年下半年景氣開始轉差了以後，這一塊營收相對平穩，我們可以看到過去三個季度的營收金額滿接近的。

那 Connectivity 的部分也包括了 4G 以及 5G Modem，還包括了 WiFi、Bluetooth 等；我們今年也切入了智慧電錶等等新的市場。在萬物聯網的大趨勢下，Connectivity 的營收我們相信他會持續的成長。

另外在 Wearable 部分，營收在本季下滑幅度是比較高的，營收占比下降到了 11%，主要的原因是消費性電子需求疲弱再加上第四季也是傳統淡季，手機需求並沒有看到起色，因而影響了 Bundle 的智慧手錶銷售。雖然營收因整體消費產品市況不佳下滑，但是因為我們在客戶群有所擴大，Design-Win 的數量也較以往是增加的，這將是未來成長的動能，隨著市場的逐步恢復以及消費者需求的回升，我們預計在未來兩年 Wearable 會有比較快的成長。接下是 Others 的部分，這個領域包含了一些 Video/ Audio，比如 Smart Speaker, TCON, 手機維修屏等，本季的營收也因市場需求不佳而下降，但是本季 Design-In 的數目仍持續增加，尤其在 TCON 應用我們也成功切入了大客戶的設計新案，預期在今年會進入量產。一般來說，大客戶的採用往往在市場上有很大的參考價值，我們認為 TCON 這部份的成長是可以期待的。

另外 Others 裡也包括了之前向各位先進所提到的 IPD，也稱 Silicon Cap，就是我們說的矽電容，主要是用在先進封裝製程中，應用包含了 HPC、Mobile、AI 加速器和 TV 等等，許多設計案正在進行當中，這部分對營收的貢獻大約是在 2024 年會有比較顯著的增加。

另外我想針對庫存的部分我也向各位先進做一些說明。我們的庫存淨額在第四季底是 15.3 億左右。我們已經可以看到用戶端的庫存是有明顯減少。我們自己的庫存淨額，如果簡單地按用第四季的銷售成本做一個計算，庫存天數是高的。但是因為客製化產品生產週期比較長，我們也考慮到客戶逐漸開始有一些拉貨的可能性，我們認為我們的庫存淨已經接近到我們設定的目標水準。

接下來我們看 AI 事業部。AI 事業部的營收主要是分為 IP license 以及 Wafer sales 這兩個部分。

AI 事業部在第四季的營收是 1.4 億元，較前一季下滑，主要是 IP license 減少的影響。IP License 營收的減少主要原因是有些客戶的新設計案沒有在季底完成簽約。其中有加密貨幣客戶因為市場變化推遲設計案，也有客戶因為季末長假的因素拖到 Q1 才簽約。

愛普自 2018 年起專注於邏輯 Wafer 以及 DRAM Wafer 垂直 3D 堆疊製程開發，就是我們之前提到的 VHM™，從 2021 年第二季開始有 Wafer Sales 的營收貢獻，至今已接近兩年。目前量產的客戶主要是加密貨幣的客戶，這些客戶群是屬於優先採用者。這些客戶還繼續開案。另外，我們的重點開始轉移到主流應用。

主流應用對 VHM™ 的關注度和詢問度是已經有明顯提高。我們有幾個新設計案處於 POC 的階段，就是在概念驗證的階段，驗證時間通常需要 1~2 年的時間，如果這些驗證完成後就能有進一步 Design-in 的機會。

以上是我的報告，最後，請董事長針對未來展望部分向各位投資先進做報告。

陳文良 董事長

謝謝財務長跟總經理，各位投資先進下午好。我是董事長兼執行長陳文良。我來向大家報告一下我們對未來展望的一些看法。

從這張圖可以看到過去三年的營收變化趨勢，2020 年愛普轉型之後，公司集中精力發展 IoT 應用，客戶數目和營收都快速增長。更重要的是產品毛利也隨著穩中有升。但是在 2022 年，特別是下半年，整個行業因為大環境的影響突然呈現客戶的庫存過剩，需求疲軟。我們的客戶經歷了高庫存和低需求的雙重壓力，對愛普的採購數量大幅度減少，造成愛普的營收也急劇下滑。

愛普 2022 年全年度營收衰退了 23%，單季營收衰退比例還更大一些。但是在這樣不利的市場下，愛普本季毛利率為 43%，保持了 2020 年轉型之後的水準。顯示愛普客制化產品的產業地位和競爭優勢支持著我們的獲利能力。

就兩個 BU 分別來看，市場買氣不佳對 IoT BU 造成了比較大的壓力。雖然營收暫時下滑，但是 Design-In 的數目仍然在增加。一旦客戶庫存調整完畢，需求回升，IoT 營收就會隨著回升。

AI BU 的營收趨勢和大環境相關性比較小。本季營收稍微下滑，主因是加密貨幣市場的低迷。AI BU 在主流應用的開發開始有一些重要的成果。上一季我們已經報告了一些 POC (Proof Of Concept) Project。那些 Project 有進一步的進展，客戶也有一些進一步的需求在和我們討論。那些需求都需要我們的 VHM™ 技術才能夠滿足。我們有信心我們的 VHM™ 技術是最好的方案。同時我們也看到市場對 Memory 的頻寬需求與日俱增。但是這些主流應用都需要時間。我們希望各位投資先進從長遠的眼光看 AI BU 的發展。

下面我說明以下盈利的狀況。在這一頁上，左邊是近三年的營業利益。營業利益在 2020 年轉型後隨著營收和毛利率同時上升的雙重利多下上升了 10 多倍。但是最近幾季隨著營收的下滑也相應下滑。從獲利比率的角度，Quarterly Operating Margin rate 從 2021 年第三季的高點 37% 下降到 2022 年第四季的 22%，其中毛利率影響了 4 個百分點，費用率上升影響了 11 個百分點。雖然費用金額變化不大，費用率因為營收分母變小而上升。

右邊是業外收入。這兩張圖的 Scale 是一樣的。最近幾季業外貢獻相對於總盈利占了相當的比重，其中外匯兌換損益是最大的一部份。2022 年前三季外匯兌換利益大幅增加了淨利，而第四季外匯兌換損失大幅減少了淨利。

因為我們的美元部位高，外匯兌換損益比較難預測。同時這些兌換損益對公司營運沒有實質影響。所以我們會持續做這樣的分析給大家作參考。

公司去年募集了 GDR 資金近兩億美金的現金，GDR 現金目前還沒有大量支出，目標是將這筆資金運用於 3DIC 的生態鏈建置和研發投入，整個半導體產業目前都是保守的，所以在投資方面，我們非常謹慎的評估任何大筆投資的機會與可能性。

這一頁是我們的淨利，也就是上一頁本業和業外的加總，除掉稅負和其他減項。如我剛才所提到的，第四季因為本業收入較第三季下滑，加上業外外匯兌換損失，造成淨利率大幅度的減少。

最後，針對兩個事業部的未來展望分別向各位做一個報告

IoT 事業部逐步看到客戶庫存狀況的改進和客戶需求的緩慢回升。這些趨勢如果繼續，就會帶來下半年營收成長。IoT 是一個長期持續兩位數成長的市場。同時我們在 IoT 市場的滲透率還在不斷地提升。剛才總經理提到了一些我們最近 Design-In 的新應用。從未來營收貢獻的角度來說，這些應用不是取代現有的應用，而是在現有應用上的營收基礎上疊加。這也是 IoT 市場比較獨特的一方面。IoT 不是一個單一的應用，而是包羅萬象的很多應用。我們不斷發現新應用，新應用也不斷發現我們的產品優勢。這個趨勢還會持續。我們對未來 IoT 營收成長持非常樂觀的態度。我們對 IoT 的投入也不會減緩。

AI 事業部目前處於應用轉換期。從乙太挖礦這個特殊 Niche Market 轉換到主流 HPC 市場。目前 HPC 處在 POC 階段。市場對 VHM™ 技術的理解和興趣越來越深，特別是 Supercomputing, Networking 等高端應用。HBM 和 2.5D 技術不能滿足這些高端應用的需求。我們的 VHM™ 技術代表了目前行業內 3D Memory 技術的最前沿。

從供應鏈的角度，現有的 Foundry 在積極度和配合度都有改進，也有新的 IDM 和 Foundry Partner 有興趣參與 3DIC 的生態的建設。客戶對 VHM™ 技術的信心也因此有進一步的提升。

總結來說，雖然產業短期遇到逆風，但兩個事業部的成長趨勢及方向不變，我們對未來非常有信心，也會持續努力。

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。

請問今年 IoT 以及 AI 營收展望，持平或是會衰退？

洪志勳 總經理

由我來回答這個問題，我是總經理洪志勳。整體來說，持平或衰退我們現在還看的不是那麼清楚。預期今年上半年會比去年上半年稍為弱一點，今年的下半年會比去年下半年好。我從兩個 BU 來分別說明，IoT BU 在 Connectivity 這個領域需求是比較穩定的，但在 Wearable 等消費性市場受到整體經濟環境影響就比較大；我們在去年下半年有許多的 Design-Win，預期會在今年下半年會有一些營收貢獻。

另外在 AI 部分，加密貨幣市場的低迷短期對 Wafer Sales 是有些影響；目前有許多的新的 Project 進行中，其中包括之前挖礦的以及非挖礦的應用都有；所以我們預期下半年比上半年好。

請問要如何估計 2023 Opex 金額或是 % of Sales?

林郁昕 財務長

我這邊來回答，我們會持續進行研發專案的投入及擴增研發團隊，相對，我們對於管銷這塊會進行對應的管控，以絕對金額上來說，大概會跟 2022 年度約當，但具體費用率會因營收金額有一點波動。

近期許多媒體的報導愛普已經接獲英特爾的訂單，處理器旁的 SRAM 我們是否有這類的相關產品，我們都知道 HPC 處理器其中有一項高成本的 HBM 記憶體方案，將來我們 VHM™ 技術是否可在這一塊有機會來取代？

劉景宏 副總經理

大家好我是 AI BU 的劉景宏，這個問題我做個簡單的回答，主要是因為針對單一客戶，在這邊我們無法對單一客戶進行評論，謝謝。

大家都知道 ChatGPT 的邊緣運算、高速運算需要龐大的運算能力去做支持，而近期媒體所提到的 ChatGPT，愛普在記憶體端有涉略，AI 為長期的大趨勢，這也應驗了陳董在去年 9 月號電子雜誌專訪裡的內容，目前正在一一驗證，所以想請問在 ChatGPT 的潮流之下可有我們 VHM 的應用機會嗎可否有一些說明讓投資人更清楚愛普在這產業的定位。

劉景宏 副總經理

大家好這個問題我回答。ChatGPT 用的是 OPEN AI 的 GPT-3 模型。這個模型有 1,750 億個模型參數，在龐大的數據上訓練，這需要非常強大的算力及記憶體支援。目前主流的使用是 GPU，有強大的算力，但頻寬提升已經遇到瓶頸。未來如果要進一步提高記憶體頻寬，我們的 VHM™ 選項之一。GPT-3 也不會是最後一代，更新更大的模型需要更大的記憶體頻寬，我們認為以後的商機是很大的。

可以多分享一下 AI 在主流應用 POC 的細節嗎？客戶、晶片種類、製程節點（在不透露客戶名稱的前提下）

陳文良 董事長

這個問題我來回答一下。我們現在在主流應用 POC 的 Project 有提到不只一個，這裡的應用籠統的說就是 HPC，更多的細節可能不方便透露，晶片種類，製程節點也許我可以稍微提一下，因為是 Proof Of Concept 其實客戶並沒有要用最先進的製程節點，但據我了解其中一個是 FinFet 級別的製程節點。

請問中國 Reopen 是否有看到中國這邊的需求回溫？

洪志勳 總經理

在整體庫存去化以及疫情解封之後，其實我們看到市場普遍比較樂觀的看待下半年中國的需求，WiFi 是確實有看到一些急單進來，但顯著的恢復還沒有觀察到，還需要花點時間持續觀察。

請問第一季及第二季的營收展望為何？

洪志勳 總經理

在第一季客戶庫存調整持續中而且整體需求沒有看到明顯的回溫，所以第一季確實會是營收壓力比較大的一季；隨著庫存下降及中國疫情解封，我們對下半年的預期是比較樂觀的。

請問 IoT 市場目前有看到回溫嗎？以及哪些應用有看到比較明顯回穩的狀況？

洪志勳 總經理

這一題其實跟前面幾題相近，整體消費性產品需求目前看起來都比較疲弱，但剛剛在報告裡提到 Connectivity 的部分，Industrial 應用裡面需求是比較穩定，這部分我們也看到一些成長，Wearable 的部分在第一季確實有看到一些回溫的現象，但會不會回到之前的需求狀況，我想這還要再花一點時間觀察。

請問庫存去化的狀況如何？

洪志勳 總經理

我們剛剛在報告裡有提到，我們的總體庫存已接近我們設定的正常水準，但當然是有一些各別產品的庫存高低不一，還在調整中，已經差不多是在我們的目標區間內。

請問今年的毛利率展望為何？

洪志勳 總經理

今年年初因為出貨量比較低，且短期有部分多餘的測試產能所增加的一些製造費用，短期內毛利率是有些壓力的；以全年來看，其實我們的產品價格及成本對毛利率影響並沒有明顯的變動，所以我們期望今年的毛利率維持在去年的水準。

請問 GDR 資金預計什麼時候會開始使用？

陳文良 董事長

2022 年大家都知道整個市場非常波動，地緣政治也相當複雜、中國封城各種各樣的情況等等，所以我們對資金使用，投資這方面非常小心，整個市場的可見度目前也還不是特別好，上、下游都還持一種觀望的態度，所以我們預計今年的環境也不會太確定，我們在這方面比較小心，還不是很確定什麼時候會使用 GDR 資金。

想請教愛普收取 License Fee/Royalty 的商業模式 By Die, By Wafer?

劉景宏 副總經理

License fee 是以 VHM™ DRAM 開案設計的 NRE 以及授權 VHMLInK™ IP 的收入為主。Royalty 是包含在 DRAM Wafer Sales 中，並未分開提列。如果未來客戶不透過愛普，自己在晶圓廠裡面投片，我們就會另外收取 Royalty，這是我們目前的商業模式。

簡報展望也提到 AI 有更多 Ecosystem Support. 可以多分享一下嗎？Logic Foundry (TSMC) & Memory Foundry Partner 分別都有更好的 support 和進展？

陳文良 董事長

這我來說明一下，我們所謂的 Ecosystem 其實有三塊，有 Logic Foundry、Memory Foundry 還有 Stacking 的 Foundry，從 Logic Foundry 角度來說因為我們還是需要 Logic Foundry 做一些特殊的配合，就算我們不在他們家疊，目前我們是跟不少 Logic Foundry 有合作，通常他們會提出來有些 Node 可以 Support，有些 Node 不能 Support，我們明顯看到 Logic Foundry 這裡相對積極一些，那 Memory Foundry 這裡除了我們傳統的力積電之外也有一些 Foundry 跟我們在接觸，所以我們也覺得這裡有更積極一些，更重要的是 Stacking 的 Foundry 我們以前提到 TSMC 跟我們有合作，目前還有另一家也在合作，最近也有看到其他的一些 Foundry 有在做或是有在提計畫，總的來說我們是看到個方面的 Foundry 的 Support 更加積極。

請問 IoT 這邊是否有降價？

洪志勳 總經理

我來回答這題，IoT 基本上是客製化的產品，我們的價格比較不會受到景氣循環的影響，雖然是有些因應個別的一些調整，但整體來說我們價格的趨勢是變動不大。

請問今年 IPD 貢獻營收的比重大概如何？

洪志勳 總經理

IPD 在 2022 年其實我們整年的營收佔比 <1%。我們從去年年底到現在有許多新的設計案在進行當中，但在進入量產我們認為應該還需要一些時間，預期是在明年會有一些比較明顯的營收貢獻。

請問 WoW 愛普在產業地位上的獨特性及競爭優勢在哪？

劉景宏 副總經理

這個我來回答，愛普是市場上唯一有邏輯以及 DRAM 跨界思維的 DRAM 設計公司，在客製化記憶體已經有十幾年的經驗，因此才有能力幫客人解決高頻寬 DRAM 的問題。現在我們在市場上是唯一有實際量產經驗的公司，跟同業的距離已拉開了，這也是我們現在的競爭優勢。

想問 IoT 這邊終端應用各地區別表現狀況？

洪志勳 總經理

IoT 這邊中國客戶因為前兩年的 Overbooking 狀況比較多而且歐美客戶要高，所以在庫存調節的時間會比較長，解封後的消費信心可能還要再花一點時間才能看到比較明顯的變化。以目前來說歐美客戶出貨是比較穩定，中國現在需求還是比較弱，但是我們有看到對比第四季，第一季是有一些急單的出來。所以我們期望中國在疫情解封之後，消費需求會提升。

請問中美衝突對愛普的影響？

陳文良 董事長

這個問題我來回答，這是一個很大的議題，我記得上一季也有類似的問題。中美衝突這件事對整個行業我相信是很大的，中國市場非常大，就算是中美衝突把市場分成中國與非中國，中國市場還是非常重要的，我們絕對不會放棄中國的市場，同時我們在中國市場經營的過程當中，我們會非常嚴肅地對待美國法規上的要求，我們會在保證合規的前提下在中國做我們的經營，但是我們絕對不會放棄中國這個市場。

請問公司如何看待華邦電也加入 UCIE 並發展 3DIC 這件事？

劉景宏 副總經理

我們很樂意看到越來越多 Player 一起加入 UCIE 這個團隊，共同把生態鏈建置完整，我們是樂觀期待的。

請問 AI BU 目前有多少授權客戶？可以請問挖礦與非挖礦的比重嗎？

劉景宏 副總經理

我們現在目前的客戶接近 10 個，高個位數，主要都是挖礦的客戶。POC 的客戶我們剛剛已經報告過，我們已經有 Project 在進行，確切的比重我想不方便在這邊評論。

陳文良 董事長

這個我來補充一下，我想劉副總的意思是說，我們現在的量產的客戶主要是挖礦，我們有一些 NRE 還在做 Project 的這些客戶種類就比較散，現在量產的主要是挖礦。

想請問今年的股利政策？

林郁昕 財務長

我們在上禮拜 2/24 的董事會已經有決議配發 \$7 股利，股利發放率為 58%，我們已經有做了對應的公告。

請問 AI BU 是否有歐美客戶？

劉景宏 副總經理

答案很簡單，有，我們目前有歐美的客戶跟我們簽約。

想請教公司除了 AI/IOT BU 之外,未來是否有考量成立新的 BU?

陳文良 董事長

這個問題我來回答，也許我換一個方式問這個問題的話就是我們公司未來長期的成長趨勢，我想是不是要成立一個新的 BU 要看我們是否有新的業務足夠支撐一個 BU，我們總體的發展是開放的，我們是有希望也有計畫發展新的業務出來，所以當這些業務足夠成熟，我們會成立一個新的 BU。

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!