

20250806 巧新科技 (1563) 2Q25 法說會問與答

• **問題一：在非鋁圈業務如半導體是否有具體進展？這部分是未來的成長動能嗎？還有三到五年後佔營收比重的目標為何，還有新事業長期平均的毛利率標準為何？**

◦ **答案：**巧新在半導體領域的進展是針對設備端的需求，最近與客戶互動積極加速此部分。公司已進行自我驗證，並進入第二個自驗證階段，同時配合客戶驗證。目標產品為移動腔體與反應腔體零件。預期明年上半年將開始有營收貢獻。中期目標是在2028年將非鋁圈相關汽車零件的營收佔比提升至40%。半導體與再生鋁這兩大引擎將推動巧新營收結構多元化，並提升獲利品質。

• **問題二：想請教匯率對於巧新毛利來說是否造成影響。那公司管理層如何來處理這些匯兌風險，那第二季實際的匯損到底是如何呢？**

◦ **答案：**公司主要營收約60%為美元，10%至20%為日圓，近20%為歐元。美元貶值會導致營收下降，並直接影響毛利率。美元每升值1%，毛利率約受0.75%的影響。第二季因外匯部位較高，產生約新台幣2億元的匯兌評價損失，這是造成單季虧損的主要因素之一。公司匯率操作以自然避險為主，輔以金融避險，目標是有效避險，不會有過多額外操作。

• **問題三：請問公司如何看待下半年以及2026年利率的走勢呢？**

◦ **答案：**下半年營收預計與上半年接近。第二季是毛利最差的時期，除了匯損，還有一次性客戶回饋影響。第三季起毛利率將恢復正常，並朝向目標25%至30%邁進。整體營運目標為營業利率朝15%至20%邁進。2026年將有半導體腔體零件營收貢獻，預計整體營運將成長。

• **問題四：想請教巧新目前在再生鋁導入的進度為何？那在再生鋁的使用效益是否已反映在成本以及毛利的優化上。**

◦ **答案：**目前共有七家品牌客戶完成再生鋁認證。客戶在新案報價時要求使用綠鋁或再生鋁。再生鋁目前佔總體用鋁約40%。再生鋁的使用確實優化了原料成本，並已反映在毛利上。未來將持續與客戶接觸以增加再生鋁使用。再生鋁的生產成本比外購

低約 10%至 15%，這帶來報價優勢。使用再生鋁有助於去庫存及達到碳足跡減量。雖然存貨略有增加，但會隨未來使用率提升而消化。

• **問題五：請問公司第二座熔煉廠何時開始貢獻營收？那將帶來策略的效益呢？**

◦ **答案：**第二座熔煉廠的設備規劃已大致完成，建築圖也正在進行。預計第三季送件申請建造，後續將進行發包作業。約一年時間完成配置，**預計明年第三季可試車試生產。計畫明年第四季開始貢獻營收。**主要策略效益是代工和銷售給國內需要原材的廠商。相關客戶群正在建立中，準備工作已近就緒。

• **問題六：公司先前提到將以每年降低 5 億元的存貨。長期周轉的長期存貨的周轉天數 200 天為目標，那是否可以跟我們分享一下第二季庫存的變動狀況及原因。**

◦ **答案：**第二季存貨增加主要是**原料再生鋁的部分**。熔煉廠持續生產，目前的生產量大於使用量。半成品和製成品庫存有稍微縮減。再生鋁因具後續多元應用潛力，公司不傾向低價出售，目前仍維持較高庫存水位，待大量消化後才能降低。公司仍朝合理庫存下降的目標進行。

• **線上投資人問題一：請問巧新所做的半導體設備零件，目前台灣普遍採用是進口的還是國產的？那另外是否有其他的競爭對手。**

◦ **答案：**目前台灣使用的半導體相關原料**都是進口的**。巧新主要提供原料部分的半成品，可節省加工廠的材料用量和加工成本。在原料端，競爭對手主要是**國外大廠**。巧新透過對原料的深入研究和製程調整，能提供符合材料特性的原料。在地供應的優勢在於**運輸成本減少和交期縮短**。公司希望在台灣作為半導體生產重鎮，扮演原料供應鏈的角色。

• **線上投資人問題二：想請教近期美國針對汽車產業關稅升溫，那對於巧新的實際影響為何呢？那是否已經有客戶要求分攤成本的這樣一個情況？**

◦ **答案：**美國汽車產業關稅目前是 232 條款，基本稅率 2.5%加 25%。巧新銷往北美地區佔比不高，約 15%，其中一半以上採用 FOB 交易條件。因此，**關稅對巧新營**

運影響不大，約不到 10%。目前已有客戶洽談分攤事宜，待關稅底定後會進一步洽談。對巧新影響最大的是匯率問題，而非關稅。

• 線上投資人問題三：就客戶端來看公司是否有看到一些較過去比較不同的趨勢。那這些趨勢將對於巧新有什麼樣的影響呢？

◦ 答案：車廠客戶策略已轉變，從追求規模轉向高單價、高毛利產品。巧新既有製程和工法能符合此需求。幾年來客戶對產品複雜度要求提升，客單價逐年上升。巧新希望品牌多元化。在工法上，除了成型工法，去年也導入了**五軸機**，提供更多元的加工樣式和造型方案。公司將全力支持客戶在汽車產業持續成長。

• 線上投資人問題四：想請教公司今年明年度鋁圈出貨的目標為何？是否有擴產及新產品的規劃？

◦ 答案：2025 年度預估銷量約 **65 萬顆**。明年銷量預期穩定，具體狀況待第四季客戶預算和新案布局明朗。目前產能充足。為避免大規模資本支出，公司持續優化製程工法。擴產主要將集中在**熔煉廠和新產品（半導體領域）**。將規劃適合半導體零件生產的專用產線，以符合加工要求和避免混料。

• 線上投資人問題五：會打入這個電動汽車市場嗎？那如果有計畫會先鎖定美國或中國市場。

◦ 答案：巧新在電動車供應量相對穩定。公司鎖定客戶，只要客戶有電動車鍛造鋁圈需求，都會協助。大多數車廠客戶已有電動車或油電車產品，甚至轉型為全電動車品牌（如勞斯萊斯）。電動車業務對巧新而言是**現在進行式**，而非未來。未來將配合客戶在各種動力車型的零件需求。

• 線上投資人問題六：鋁價變動對於巧新的成本與獲利有何影響？

◦ 答案：巧新的訂單週期長，從接單到生產約兩年，正式生產後到 EOP 約三到五年。原料價格是以季平均作為下一季的原料基礎。銷售單價中的原料部分會隨鋁價變動而變動。因此，長期而言，**鋁價變動對整體毛利率影響不大**，因為會隨變動調整。

• **線上投資人問題七：半導體晶圓廠這個製造推行所謂的供應鏈本土化。對於巧新發展這個半導體是否更有利，那另外那公司似乎對於明年至未來三年具體的量產計畫有更高的信心，那請問一下從客戶端那邊是有給什麼樣的訊息或者是確定，讓巧新在這個時候更確定這個半導體開發的時程。**

◦ **答案：**台灣是半導體生產重鎮，尤其是高階製程。晶圓廠會配合設備廠，設備廠下有許多加工廠，巧新主要協助加工廠。原料在半導體產業相當重要，需取得設備廠認證，再由晶圓生產客戶使用。巧新與設備廠和加工廠互動積極，收集到未來需求資訊，據此規劃產能和生產設備。對半導體需求的持續增長讓公司有信心。新設備和既有設備耗材都有大量供應需求。美國政策要求關鍵地區原料不能再使用，這也是巧新進入此領域的契機。半導體領域的鋁件需求量大，不同地區可能有不同鋁種，但都是鋁製品，巧新透過熔煉技術在此產業有更多應用空間。

• **線上投資人問題八：在簡報當中副總有說明我們的一個強項是屬於所謂的進口替代的過程，那想請教目前這些相關的這些先進製成的零件當中，我們替代的是類似像來自哪些國家的產品呢？**

◦ **答案：**巧新主要提供原料端的供應，不是原始材料，而是經過鍛造工序，讓客戶在未來加工時更有效率，降低生產成本。目前設備廠和材料來源的部分主要來自中國大陸、歐洲、日本和美國。台灣作為半導體重鎮，具有在地供應鏈優勢。晶圓生產廠商即使在國外設廠，使用的設備仍是這些設備商生產的。零件採購雖然全球化，但有特定原料使用的限制。儘管這條路艱辛，但對巧新而言是個機會，且客戶方向明確。公司有信心明年將有營運成果可分享。

• **線上投資人問題九：再生鋁是否也會應用於半導體零件，或者說在半導體零件的回收上面，有可能再回過頭來變成再生鋁的原料嗎？**

◦ **答案：**兩者都有可能。從設備廠的角度來看，他們目前對再生鋁的使用持觀望態度，希望從原生鋁著手，因為他們認為再生鋁使用的時機不多。但是，半導體使用過程中產生的一些鋁材可以回到循環系統，再做擴材應用。巧新已提供再生鋁產品供客戶驗證，自我認證結果符合需求。儘管設備廠對再生鋁在半導體中的應用仍觀望其原

料穩定性，但**所有鋁材的應用都可以回到巧新的熔煉廠進行循環**，提供給其他產業應用。這也是巧新與設備廠和加工廠討論時他們非常感興趣的領域。

• **線上投資人問題十：在簡報當中 Ben 有曾經提到這個半導體的生產供應基本上不需要額外的資本支出，那應該是對於現有產線的利用，那可不可以請 Ben 稍微說明一下它是在跟我們的生產線產生關係，那是不是也會提供我們這個生產線的使用率。**

◦ **答案：**半導體零件（包括耗材）過去多以加工機進行後製程處理。巧新擁有鍛造設備，可透過鍛造改變形狀，達到節省材料的目的。巧新在台灣擁有相當大規模的加工設備，因此進入半導體產業不需大幅增加設備支出。巧新生產的是**半成品**，用來替代進口原料。透過鍛造改變形狀以省料，並使用局部加工使其更貼近客戶所需樣式，再由客戶進行精密尺寸處理及表面陽極處理。除了陽極處理，所有工藝都可在公司內部完成。公司希望成為本土供應鏈，結合既有供應鏈強化本土供應比例。透過原料專業和鍛造技術進入此領域，使本土供應鏈更強健。

• **線上投資人問題十一：半導體設備商為何於近期開始加速對巧新鋁零件耗材的詢問或者是需求，可不可以分享一下這個後面的一些背景。**

◦ **答案：**從未來半導體設備投資來看，**台積電確實加速在全球各地投資建廠**。巧新也拜訪了台灣的設備供應商，他們也收到相關需求。市場對半導體的需求相當大，促使設備商開始準備既有設備和新設備的佈局。加工廠也受客戶指示，需開始籌備未來量能。巧新剛好搭上此需求契機，其原料認證持續進行，結果符合加工廠和設備廠的期望。完整的認證將持續進行並同步推進。這些資訊讓巧新確認此路徑符合公司在原料和鍛造工藝上的優勢，能提供更好的材料特性和成本節省。這有助於未來半導體擴增設備時，在品質、供應鏈和成本上維持優勢，並使供應鏈穩定前進。

• **線上投資人問題十二：半導體毛利的部分，在簡報當中似乎有提到半導體的這個毛利應該是高於目前的鍛造輪圈，那這不知道是不是屬實，那如果可能的話可不可以提供一下，第一個為什麼它的原因是高於鍛造，第二個是它的這個毛利率的區間大概是在哪個區域。**

。答案：副總表示**半導體產品的毛利確實比鍛造輪圈好**。原因是巧新在製程上具有整合優勢，在原料運用方面，能將其他加工廠商的廢料回收，透過公司的熔煉技術和製程，回到其他產業應用，增加附加價值。儘管會將部分成本回饋給客戶分潤，但公司仍希望持續穩定獲利。未來半導體量能提升，將需要持續投資自動化設備，以滿足客戶數量需求並穩定生產。至於具體的毛利率區間，副總表示因目前正與客戶積極洽談商務議題，**不方便透露具體數字，以避免在談判上處於劣勢**。