

2023 年第三季度說明會逐字稿 – 2023 年 11 月 10 日

建議您可以前往貿聯官方網站的投資人服務專區下載說明會簡報資料，並將此資料與以下內容一同閱讀。此外，您還可以同步收聽包含問答環節的會議錄音檔，以取得更全面的資訊。

公司代表**梁華哲** 董事長**蔡策申** 財務長**鄧劍華** 總經理主持人：**王譯鋒** 投資人關係經理**致歡迎詞****王譯鋒** 投資人關係經理

大家午安，我是投資人關係經理王譯鋒，非常歡迎各位參加由貿聯所舉辦的 2023 年第三季營運成果法人說明會。今天的與會者名單包括董事長梁華哲、總經理鄧劍華以及財務長蔡策申。有關最新的財務報告資訊，您隨時可以透過貿聯官方網站中的投資人服務專區中下載。會議開始時，我們將由董事長梁華哲介紹公司的整體局勢；隨後由財務長蔡策申為大家回顧財務表現摘要；緊接著，總經理鄧劍華將分享公司在營運方面的亮點和成就。最後，我們將進入問答環節，期待能與各位就相關議題進行深入的交流與討論，非常感謝您今天的參與。

在我們開始進行討論之前，讓我們先提醒各位，今天的內容是基於我們製作財報的時間點，這些內容將涵蓋財務相關資訊，包括對貿聯集團未來前景的展望。然而，我們必須強調，這些展望受到重要風險和不確定性因素的影響，可能導致最終結果與初步預期有所不同，詳細情況請詳見我們在說明會簡報中所提供的投資安全聲明。最後，我們要特別提醒各位，為了向投資大眾和法人研究員提供關於貿聯集團目前營運狀況和未來盈餘展望的參考資訊，今天的會議將被全程錄音並上傳至我們的官方網站。現在，我們誠摯地邀請董事長梁華哲先生發言。

第一部分. 整體局勢**梁華哲** 董事長

譯鋒，謝謝你。

總體概述

過去 2-3 正在迅速淡化，但隨著整體需求下降，疫情後一度過熱的業務，近期面臨了一些挑戰。為了應對這些挑戰，我們在過去幾季實施了各種措施，並且利用科技來提升效能，確保這些措施能夠維持力度。我們在前幾季進行了一些組織調整，讓整體營運變得更加順暢。隨著這些計畫的推動，我們預期可以繼續節省成本，讓我們能更精簡，也能更靈活地幫助客戶適應大環境的動盪。這將帶來實質且可持續的結構改善，提升營運和財務效率，然後讓我們的盈利趨於穩定。隨著地緣政治局勢升溫，我們的全球布局依然是關鍵的競爭優勢，客戶也紛紛找上我們，以減少他們供應鏈的風險。面對供應和需求的持續變化，我們的獨特解決方案就是多元化，這讓我們的業務結構更加平衡也更具韌性。主要的庫存調整問題已經解決，現在我們有更強大的現金流，讓我們能夠比最初預期的更快地去槓桿化，這部分我們的財務長等等會詳細說明。央行升息以及實施量

化緊縮的滯後效應，導致需求持續放緩，但我們在第三季有開始看到一些曙光，預期這些曙光能持續到第四季。以消費性電子為主的產品，表現通常是週期性的，在經過了一到兩季相當可觀的訂單反彈後，目前呈現逐漸降溫的趨勢。

增加價值

在業績方面，IT 產業相關的銷售跟我們原本預期的差最多，其次是電器、工業用，然後是車用，但是在 2024 的預期上，我們認為跟今年比較，年增率會有所提升，提升多寡依序是：IT 產業、電器、工業用、車用。越來越多的客戶要求降低成本，但到目前為止，我們成功抵銷了價格的壓力，主要是靠那些比較不受價格影響的高附加價值項目。最好的例子就是我們的電器事業部，他們參與非常多客製化、系統級組裝的項目，我們多年來一直在努力把重心從現成產品，轉移到客製化產品，而電器事業部的進展正好體現了我們的成果。由於此次轉型，該業務部門的獲利能力也大幅提高。為了贏得訂單，犧牲利潤去打價格戰是最簡單的方式，但我們證明了我們能夠幫客戶提升價值，也讓我們成為客戶不可替代的發展合作夥伴。

產品生命週期變得越來越短，因此我們需要透過「本地對本地」的服務模式，更迅速地回應和滿足客戶的需求，成為客戶的全方位解決方案供應商。某些領域的競爭加劇，但隨著客戶越來越需要全面性的服務，這些競爭也幫我們打開更多市場，迎來更多成長機會。有一些領域則逐漸變成廝殺的紅海，因為很多新加入的供應商，他們追求大量少樣的終端市場，而在這類紅海領域，我們需要提升我們的技術和 know-how。近年來，我們的智慧財產權策略一直是強調數量，但現在我們更加重視質量，在我們已經建立的基礎上，透過重點式的研發工作來進行更深入的研究。BizLink 的角色是支援客戶的發展路線，我們也發現越來越多機會，能和客戶共同開發下一代的技術和產品。我們與許多此類客戶有著長達數十年的合作關係，這代表我們有更高的機會從早期階段就開始參與這類專案，並為客戶提供更多支持，而這種機會在整體環境不好的時候，更是難能可貴、稍縱即逝。

接下來，我把時間交給財務長蔡策申，跟大家報告我們最新的財務數字。

第二部分. 財務概要

蔡策申財務長

梁董事長，謝謝您。

2023 年第三季財務表現摘要如下

2023 年第三季業績為新台幣 131 億元，比上一季成長 1%，但跟去年同期相比減少 9%，導致 2023 年前三季的業績年減 3%，低於我們原先對 2023 年業績的預期。季度銷售額在 2022 年第二季創歷史高點，之後呈現逐季緩降的趨勢，直到今年第二季時開始小幅回升，並持續在第三季微幅成長。同時在第三季由於多項改善措施漸次開展，並且銷售組合較之前有利，毛利率提高到 26.69%。如果排除庫存調整的影響，我們的毛利率表現連續六季都穩定在 26% 左右的水準。2023 年前三季的毛利率，排除庫存調整後，也比去年同期上升。

我們持續嚴控營運費用，本季營運費用率為 15.94%，使營運利潤率達到 10.75%，回到兩位數的水準。而前三季的營運費用，只比去年同期略增 2%。我們也持續致力於去槓桿。我們與銀行團協商（條件較佳的）新商業貸款取代了之前的專案融資，也因此原來帳上 350 萬美元待攤聯貸費用須直接費用化。本季有效稅率為 32.65%，比上一季下降，但依然處於較高的水準。淨利則比上一季成長 68%，每股盈餘大幅提升至新台幣 4.54 元。

由於我們的營運利潤明顯提高，且營運資金也持續減輕帶入現金，前三季的營運現金流創下歷史新高，一反過去幾年堆積營運資金造成現金流出情況。而由於各項擴建計畫或（因策略考量）推遲或重新規劃，資本支出目前仍低於原先預算水位。今

年前三季資金密集度只比去年同期略高。因而我們仍處於自由現金流為正的狀態。隨著我們不斷推動業務轉型，我們也逐漸開拓未來足資改善的空間，也不斷提高我們創造現金流的能力。這一季已經是我們連續四季達成正的自由現金流。

部門銷售組合

今年到目前為止，資訊科技及數據傳輸產品銷售額年減 -28%，家電類產品銷售額年減 -7%，工業應用類產品銷售額年減 -3%，車用產品銷售額年增 +7%。

綜觀大局

我們密切注意供應鏈合作夥伴的財務狀況，並視情況適度調整交易條件，以期控制業務風險。同時也維持對現金轉換週期的控制。庫存在去年第二季達到高峰後，呈現逐季緩降的趨勢，目前已處於相對健康的狀況。雖然我們需要適度維持營運資金，然而在開展業務新局並持續提高營運現金流入能力的目標下，我們會極力避免讓營運資金過度擴充。我們在過去幾季向各位報告過的措施，已經開始展現功效提高營運效率。年初至今，我們在資本支出方面一直持保守態度，因此從 2022 年第四季到 2023 年第三季，平均每季的正自由現金流都明顯高於新台幣十億元。我們將在 2023 年第四季繼續保持這樣的紀律。

我們的現金水位連續三季維持在市值的 20% 以上。自 2021 年第四季以來，本季我們的現金首次超過總借款，並且借款中半數以上屬於流動負債。我們從今年第一季開始就持續去槓桿，償債的腳步也在第二季和第三季漸次加速，壓低融資成本。我們新的商業貸款不僅利息較低，還款期限和契約條款也更靈活，我們有空間更加速償還貸款。以我們持續創造穩定的正自由現金流的能力，我們的目標是到 2024 年底能逐步將負債比恢復到歷史水平，以鞏固盈利能力並提高自由現金流收益率。

以上措施都會改善我們股利政策的品質和穩定性。在我們積極擴張業務時，派息率可能會暫時較低。我們會保留部分現金緩衝，以備有合適的併購目標出現時及時把握機會，同時這部分現金緩衝留在我們帳上當然會有利息收入。當然，目前暫時還沒有這樣的機會出現。我們藉由打造產生永續正自由現金流的能力，並逐漸擴大這樣的現金流，以便為我們內部和外部的成長戰略提供彈藥。在我們連續兩季有效稅率高於過去平均的現況下，我們會採穩健合法合規的手法來改善我們的有效稅率，當然這樣的做法要見效的確還需要一點時間。

自從一年半前我成為 BizLink 的一份子以來，能和公司一起不斷成長，點點滴滴都令人欣慰，我們不斷尋找新的機會善加利用。然而在推動長期策略的過程中，必定會遇到一些波折。因此我們也對一路上關注見證我們努力的投資者與分析師們深表感謝。

接下來，我們將邀請鄧劍華總經理分享我們的營運亮點。

第三部分. 營運亮點

鄧劍華總經理

策申，謝謝你。

總體概述

近期我們有一些障礙需要克服，包括庫存調整、財務成本上升和整體需求放緩，但我們對長期前景依然保持樂觀。從第三季的獲利結果能看得出來，我們正在逐步克服這些障礙，我們也預計我們將能從終端市場中獲得更多收益。我們正在替未來做好萬全的準備，未雨綢繆，透過更強韌的營運和組織結構來改善我們的基礎，正如董事長之前提到的，我們看到了一些發展的曙光，包括資本設備、醫療保健方面，以及高效能運算領域。

近期展望

接下來，我將分享我們對四個產品領域近期的展望，順序將會依照他們對 2023 年前三季的業績貢獻來排序。

工業用部門

工業用的部分佔了 2023 年前三季總業績的 40%，去年同期是佔 38%，我們對這塊產品的前景保持中立。今年到目前為止，工廠自動化的業績年增了+8%，但隨著供需狀況正常化，從第一季開始，逐季成長的速度有稍微放慢，預計未來幾季也是如此。醫療保健方面的業績則是年增了 3%，這個部分的年複合增長率通常都是單位數的，所以這樣的業績表現並不意外，但我們有發現機器人和治療解決方案的發展性日益漸增。此外，由於資本設備方面產業正在經歷週期性的低迷，資本設備的業績比去年同期下降-33%，如果拿 2023 年第二季的谷底，跟 2022 年第三季的高峰相比，下滑了-48%，但 2023 年第三季有比第二季成長+12%。雖然未來經濟前景還不是非常明朗，但我們的公開上市客戶在最近公布的財報中，認為第四季會稍微復甦。整體的業績可能會在明年初趨於穩定，然後在明年底之前再次上升。今年到目前為止，能源方面的業績雖然不到工業用業績的 5%，但比去年同期成長了 45%，而且超過 2022 年全年，預期未來幾季將會出現強勁的增長。

車用部門

車用的業績在 2023 年前九個月佔比 24%，而去年同期為 22%，我們對這部分的展望仍然維持保守態度。我們很早就做出了這個預測，而且從過去 2-3 週的季度財務報告數字來看，我們的預測是正確的。今年截至目前為止，由於入門款車型市佔率下降，以及客戶成長較慢，加上其他客戶的影響力還沒那麼大，電動車市場的業績比去年同期下降了-10%。在矽膠應用的部分，由於傳統汽車客戶紛紛開始走向電動化，這部分業績比去年同期大幅成長了 16%，但目前受到大環境影響，導致整體需求減緩。非電動車的業績則比去年同期上升了 15%，歸因於兩個主要客戶的成長，而且這部分的動能目前依然持續當中。此外，充電方面的業績依然佔不到整體車用部門的 5%，但跟去年同期相比強勁增長了 32%，而且已經接近 2022 年全年水平，預計未來幾季將持續增長。

資訊科技及數據傳輸部門

在 2023 年前九個月中，這部分的業績佔整體的 20%，而去年同期是 25%，目前我們對這個領域的展為維持中立。雖然我們認為筆記型電腦產業已經觸底，但擴充基座的需求並沒有確實回升，只有在 2023 年第二季短暫回溫，反而是轉接器從 2023 年第一季以來，需求一直相對穩定。轉接器由於相對平價，常被用來當作簡化的擴充基座，考量到兩種產品價格的巨大落差，用轉接器來取代擴充基座的狀況，可能還會持續一陣子。今年到目前為止，電腦週邊的銷售額比去年同期下降了-45%，對於這一塊市場的前景我們持保守態度，因為看起來仍然有一些通路庫存，而且我們主要的客戶在最近的財報中有提到，預期今年下半年會較疲弱。此外，高效能運算銷售額比去年同期下降了-18%，因為大部分的出貨都是針對傳統運算領域的現有項目，但我們從上個月開始展示和推出更高規格的新產品。我們最近參加了 OCP 2023，向主要供應鏈公司展示了許多最新的 HPC 解決方案，並獲得了大量的詢問和潛在的銷售機會。

電器部門

此領域的銷售額在 2023 年前九個月佔總業績的 15%，而去年同期是 14%，我們目前對這一個領域的展望是中立的。電器方面的業績，與 2021 年第四季的高峰相比，2023 年第一季的谷底下降了-30%，由於客戶在夏季月份進行了補貨並推出新產品，2023 年第二季則季增了 22%，2023 年第三季又季增 8%。然而，經過兩個季度銷售額上衝到離最近的高峰低 8% 之後，訂單動能就開始減緩。由於現有客戶需要在即將到來的假期中消化庫存，短期內銷售可能會較疲軟。

現在交還給投資人關係經理王譯鋒發言。

問答環節

王澤鋒投資人關係經理

感謝董事長梁華哲、總經理鄧劍華以及財務長蔡策申的分享，這次的分享内容已經結束，現在我們將進入問答環節。如果您有任何問題需要提問，請舉手示意，我們將解除您的靜音狀態。

閉幕詞

王澤鋒投資人關係經理

非常感謝您參與今天的電話會議。在此，我們要特別感謝梁華哲董事長、鄧劍華總經理以及蔡策申財務長的參與與支持。問答環節至此落幕。今日的線上說明會重播連結將於未來 24 小時內公布於投資人服務專區。如您有進一步的疑問，歡迎隨時與我們的團隊聯繫。再次感謝您的參與，祝您有美好的一天！