

[IR 暨發言人/陳志豪]: 各位投資界以及媒體界的朋友大家好 大家午安 我是天鈺科技陳志豪

今天非常謝謝各位參加天鈺科技 2023 年第 4 季的季度營運報告暨法人說明會

今天的會議由我主持

今天與會的經營階層有林永杰董事長

以及陳柏蒼財務長

我們就開始今天的會議

這個投影片是投資安全聲明，請大家進行參閱

今天的議程如下

一開始我會先針對 2023 年第 4 季的營運績效做報告，這是自結數

接下來會報告 2023 年全年的

財務營運數字，這也是自結數

第三點，我們會針對 Fitipower 目前的一個 overview 做一個說明

第四項，是董事長會針對一些 key message 跟大家分享

最後一個階段是今天的 Q&A，Q&A 的階段

我會讓大家用 webex 舉手的方式

來做申請發言，我會傳送一個解除禁音的請求

大家在按下接受之後就可以進行發言

首先，是跟各位報告 2023 年的財務數字

我們在第四季的營業收入是 37.67 億新台幣，相較於第三季是減少了 11.18 個百分點

跟去年同期比較 41.29 億是減少 8.78%

營業毛利率在第四季是微幅上升 0.31%到 33.78%

去年同期是 26.79%

YOY 是增加了 6.99%

我們在第 4 季的各项費用來講，不管是推銷管理或者是研究發展費用都是減少的

總共費用在第 4 季是減少了 10.13%

營業利益在第 4 季是 5.81 億新台幣

營業利益率在第 4 季是 15.43%

相較於第 3 季，是增加了 0.1%

跟去年同期比較 8.01%是增加了 7.43%

我們在第 4 季的本期淨利是 6.12 億

在歸屬於母公司業主的本期淨利是 5.36 億

純益率是 16.25%相較於第 3 季 15.57%是增加了 0.68%

相較於前一年的同期 7.23%是增加了 9.02%

每股盈餘在 2023 年的第 4 季是

4.43 元每股

相較於第 3 季的 3.98 元是增加，相較於一年前的 1.87 元

也是增加的

歸屬於母公司的 ROE 在第 4 季是 3.14%

在第 3 季這個數字是 3.64%

這是跟

各位剛剛報告的一個數字，用圖表來顯示會來的更清楚一點

各位可以看到就是說，在毛利率、營益率或稅後淨利率都是一個上升趨勢，在 ROE 這邊在第 4 季有小幅的往下
降

我們在第四季的資產負債表

在現金的部分是 19.33 億新台幣

那第二行是透過損益按公允價值衡量的金融資產這部分大部分投入在

台灣的貨幣型基金

這部分是 105.83 億

在第六項

按攤銷後成本衡量的金融資產非流動部分這部分是 56.68 億

這部分也是投入在一些大額存單或者是貨幣型基金，所以整個加起來換算成台幣將近有 182 億的一個新台幣

我們在存貨的金額各位可以看到在第四季是 19.45 億

整個來說，資產總計在第四季是 248.72 億新台幣，負債是 36.75 億新台幣

負債比率 14.8%再度下降

歸屬於母公司的權益總計是 173.19 億，整個收現天數在第四季是微幅上升到 68.5 天

整個銷貨天數，就是 DOI 的部分是上升到 69.3 天

來自營運的現金流量是淨流入 9.01 億

自由現金流量是淨流入 8.29 億

這是剛剛提到的數字，左上角就是現金流入的趨勢，下面是 A/R turnover days，另外一邊是 DOI

右上角是所有的存貨佔全部資產的百分比，還是維持非常低的一個水準在 7.8%

這個 slide 是過去八個季度有關營收

庫存金額以及 DOI 的一個比較圖，我們先看左邊的這張圖，淡藍色的 bar 是營收

粉紅色的一個 barchart，是庫存的絕對金額

綠色的折線是庫存金額的增減百分比

我們可以看到就是在第四季整個庫存的增減百分比是上揚 2.53%

在右邊的這張圖表，藍色折線一樣是營收

紅色的折線是 DOI，綠色的一個 bar 狀圖是 DOI 的一個增減

我們前面幾個季度 DOI 下滑的非常多，在最新一個季度第四季是維持在 69.3 天是微幅上升 3.5 天

還是在一個非常低的一個水準

在最下面有提到

我們的 DOI 還是低於過去五年的一個平均水準

這個 slide 是第四季我們營收的分佈

在第四季的一個營收分佈，我們可以看到在整個中大尺寸，我們在

第四季的營收佔比是 38.7%相較於第三季是下滑了 7.6%

在 Power IC，是 13.74%相較於第三季是下滑了 1.05%

在 Mobile IC，第四季是 35.1%，相較於第三季是增加了 8.88%

在第四季的其他相關半導體，是 11.63%，跟第三季是接近持平，小幅下滑了 0.87%

這是我們在過去五個季度的營收趨勢，大家可以參考

左邊的這張圖

紅色的折線是我們的毛利率

第四季的營收剛剛有報告過了

QOQ 是下滑了 11.18%在 YOY 是下滑了 8.78%

營收創近五季以來的一個新低

第四季主要是受到整個大尺寸的客戶產能調整影響

出貨量下滑導致營收是稍微不如預期

營收在季對季當中呢主要成長的動力來源還是有一個亮點，就是 Mobile IC

在營收 Year over year 當中，主要成長的動力來源，如果把它排序的話

是 Mobile IC 是比較強的，第二個是其他相關半導體 IC

毛利率我們還是持續兼顧在客戶端、製造供應商還有庫存的全部因素來尋求一個最佳的平衡點

在毛利率，第四季上揚主要的原因是受惠在產品組合

還有每季我們還是有新產品的量產，所以導致整個產品組合是優化的

這是第四季毛利率上揚的一個主要因素

在 Display IC，就是顯示器驅動 IC 這個 Segment

在第四季 14.54 億新台幣營收

QOQ 是下滑了 25.9%，YOY 是下滑了 33.69%

在 QOQ 當中，因為因應客戶的減產

我們在 TV 跟 Monitor 衰退的幅度是比較多

在 YOY 當中

如果來比較的話，Notebook 還是成長的，它也是主要成長動力的來源

整體的大尺寸市場，因為客戶的因素還有市場減產保價

所以呈現連續兩季的季減

最後一段話有提到 TV 在第一季，2024 年的第一季，就是現在，再度有出現急單

Monitor 跟 Notebook 還是要靜待整個景氣回溫

在電源管理 IC 這個 Segment

在第四季營收 5.16 億新台幣，QOQ 是下滑 17.66%，YOY 是下滑了 22.1%

在合併營收 QOQ 主要成長的動力來源，如果把它排序的話最強的是 VCM

第二個是電子書的 PMIC

在 YOY 當中主要的成長動力來源依序是 others，others 下面我們這邊有寫到包含了像 LED、Switch、Moto

跟 DDR5

在 YOY 當中表現比較強的，第一名是 others，第二個是 VCM，第三個是 eBook 的 PMIC

現有的產品還是持續擴張我們的客戶廣度，還有市場的 Market Share

在 DDR5 量能是在去年第四季已經量產，現在開始量產逐漸的拉升

其他像車載的 Infotainment HVBUCK

或者是在新世代多協議控制 IC 這邊，我想在今年的剩下時間也會陸續的貢獻營收

在 Mobile IC 這個 Segment

第四季營收是 NT\$ 13.18 億新台幣

QOQ 是上揚了 18.57%，YOY 是上揚了 48.76%

在 QoQ 的成長動力來源，依序是第一個，TFT 的穿戴式

第二個是 TDDI for Mobile，就是手機的 TDDI

在 YOY 的比較當中，我們可以看到主要成長動力來源是

TDDI 的 Mobile

AMOLED 類的 DDI

我們還是定在今年的第二季開始會開始貢獻營收

在其他相關半導體 IC 這個 Segment，在第四季是 NT\$ 4.37 億新台幣

YOY 是上揚了 15.91%

QoQ 是

下滑了 17.54%

在 QoQ 當中，主要成長動力跟貢獻來源是 ESL

在合併營收 YOY 當中，主要成長動力來源是 EPD，其次是 ESL，這兩個都貢獻了 YOY 的成長動力

在 T-Con Notebook 的產品，我們在第一季已經陸續量產了

在 Sensor 相關的一個產品也在第一季陸續量產

未來幾個季度如果有新產品線的話，也會加入這個其他相關半導體的 Segment

我們在過去五個季度的財務數字，剛剛已經有大概的描述了

我們在這邊可以看到 R&D 費用，雖然是小降到 NT\$5.28 億，整個 Ratio 是上升到 14.03%

我們的股本目前是 12.12 億，我們的每股淨值是 142.83 元，相較於第三季的 138.85 元再度上揚

我們的負債比，從上個季度的 15.73% 下滑到第四季的 14.78%

這是剛剛提到的數字，大家請參考

我們在 2023 年全年的數字，營收是 162.86 億

相較於 2022 年的 196.8 億是下滑 17.25%

毛利率是 32.43%，2022 年是 36.31%，下滑 3.8%

在營益率的部分，是 14.4% 相較於 2022 年的 19.6%

在 Net Income Margin 是 14.53%，相較於 2022 年的 16.6%

2023 年全年的 EPS 是 13.29 元，相較於 2022 年的 16.49 元

ROE 在 2023 年是 12.39% 相較於 2022 年的 18.47%

我們總公司還是在新竹的篤行園區，目前人數還是有九百個人，我們的 Core-Business 還是在 DisplayIC、PMIC 跟其他相關半導體 IC

在左邊的這兩個環狀圖，上面的是 2023 年

我們的大中小尺寸的 Driver IC，目前佔整體營收是 73%

相較於我們上市的 2018 年的 81% 是下滑了將近 8%

我們在右邊的這個 bar 狀圖是四個 Segment

請大家參考

我們的 Payout Ratio 在過去五年是都維持在 50% 以上

我們在 ESG 的努力，在 2023 年

除了持續完善公司治理，我們也在環境、安全衛生跟資安的管理系統有了很大的進步，包含我們取得了認證 ISO 的 14001、ISO 的 45001 跟 ISO 的 27001

此外對於供應商的一個永續評估我們有很大的進展

我們修訂了相關的一個管理程序並且制定了

公司供應商的一個行為準則

要求相關的一個供應商遵循，並且定期的進行相關永續性的一個評估

以作為未來合作的一個考量

未來我們將會進一步提升碳權的一個管理

在 2024 年我們開始會導入氣候風險財務的一個接露，就是 TCFD

以及溫室氣體盤查系統

也就是 ISO 的 14064

我們預計在 2025 年的第一季完成數據的查證

我們也將陸續針對主要的產品進行碳排的一個評估，就是 ISO 的 14067

透過完整的一個碳排數據盤點以及風險的管控因應

為的是要實現 2050 年的一個淨零碳排

這是我們在過去的一些榮耀，我們在 2024 年獲得了

臺灣經濟部的第七屆中堅企業獎的一個殊榮

接下來的部分，我將這個今天的議程交給我們的董事長林永杰先生，謝謝

[**董事長/林永杰**]: 各位好,我是林永杰,這邊讓我來跟各位說明一下天鈺科技

短期和長期的關鍵成長動能

還有跟大家交流一下最近市場的需求還有庫存的狀況

我們還是分四個產品線來跟各位做說明，第一個是中大尺寸的驅動 IC 產品線

2024 年第一季，就是這一季我們陸續之前開發的 TV P2P 的

比較低成本的 Driver 也開始量產

然後也有一些新的客戶，新的介面的樣品在推出，在驗證中，譬如說 CHPI

然後在 Notebook

的 Full HD 有一種新的 Driver，include 的 Level Shifter 也開始放量

下一季

隨著 TV 往高頻升級，會有 120HZ

、140HZ、144HZ 為了奧運這些運動賽事的需求，所以下一季

高頻版的 P2P 的 Driver 也會開始放量

其中包括了譬如說 3.5G 甚至 4.5G 的樣品也會推出

那 Notebook 方面比較高畫質的 LTPS Base 的這些 Notebook 上面的 PMIC

Level Shifter 也會開始放量

第二個產品線，電源管理 IC 方面

2024 年第一季我們會有車載用的

HV 的 Buck Converter 量產

然後在 VCM 方面，隨著一些中低階的手機市場也開始用 Close Loop 的 OIS，所以我們在 Close Loop OIS 的

VCM Driver 也開始大量的出貨

然後協議 IC 方面我們這一季也會量產

將充電協議 IC 還有 HVBUCK 整合在同一顆 IC 的

這種整合型的 IC 會在市場推出

然後當然我們的

DDR5 PMIC 的出貨量也逐漸擴大

那在下一季，新世代的 EPD 的 PMIC 還有用在前光的 LED Driver IC 會開始上量

然後剛剛提到的那個充電協議 IC

我們有推出下一個世代的 Support PD3.1，然後一顆晶片可以 Support 兩個 C 口，最大輸出可以達到 140 瓦

這顆 IC 還可以透過我們專用的通訊協議和其他也是屬於公司的一些 A 口或 C 口的 IC 組合成

比較多口的那一種，類似排插的東西

這個我對這倒是覺得滿有市場潛力

因為現在家裡面的一些排插，基本上如果你是充家電的話可以用這樣子的 Solution 去取代

第三個產品線是我們小尺寸的 Mobile 驅動 IC

在這一季 Tablet WUXGA 的 TDDI 量產

然後是小 QVGA 能夠達到很低的 Power Consumption

主要用在 Wearable 和工業用的市場

下一季會有

小 QHD 的 TDDI 量產

還會有

比較高頻的 HD Plus 144HZ

DSC 的產品量產

那剛剛提到那個 Low Power Consumption Wearable 和 Industrial 用到的 QVGA 還會有更小尺寸，更小解析度的 QQVGA，也會在下一季量產

那大家比較關心的 AMOLED 類我們也會在第二季的時候完成客戶的驗證進入量產

在 Other Semi 方面主要是 T-Con 隨著剛剛提到 TV，會往高頻升級，Monitor 也會往高頻升級往 120HZ，所以在這一季我們會量產 Monitor FHD 120HZ 的 T-Con

下一季會量產 Monitor QHD 120HZ 的 T-Con

還有 Notebook EPD T-Con 在這一季會放量

那在 ESL E5 IC 方面我們的產品線已經全部到齊，市佔率也會持續提高

我們有兩個新的產品，就是一些給機器看的 Sensor，測距用或做 LDS 用在掃地機器人，或智能衛浴也在這一季會量產

還有我們開發了一些邊緣運算的 AI-IC

主要針對機器視覺的市場

也會在這一季送樣

以上是天鈺的關鍵成長動能

在市場的需求還有庫存方面我想這是一個很難回答的問題

市場需求大家知道還是不好

總經的關係還有地緣政治的關係

確實是很難預料，也很不確定，不過在 Inventory 方面我相信大家的庫存已經都消化了差不多，都回到了健康的水準

所以接著就應該是看看市場需求的景氣狀況

我們也期待隨著一些

AI、High Performance Computing 這一類的產品能夠比較多的帶動我們周邊這些 Display，因為 AI PC 它可能也會讓這個 Display 的規格能夠提高，High Performance Computing 也會讓這些 Power Management，像 DDR5 這種產品的需求量會增加

這是以上跟各位報告和說明的內容

[IR 暨發言人/陳志豪]: 好，謝謝董事長，接下來我們進入 Q&A 的一個環節

大家現在可以進行發問

有需要提問的嗎?或者是可以利用傳文字訊息給我，那我們會回答你文字訊息上的這個發問

tiffany 你可以發問了

[MORGAN STANLEY/TIFFANY]: James, 谢谢董事長接受我的提問。我第一個問題是想要問一下公司目前看今年整個 Driver IC 這邊的價格的變化和走勢是怎麼樣，能不能跟我們分享一下, 谢谢。

[董事長/林永杰]: 產品勢必會有降價的壓力，這是半導體產業的宿命，我們主要還是提升自己的競爭力

[MORGAN STANLEY/TIFFANY]: 好, 那我們有看到就是大尺寸這邊的壓力比較大嗎? 還是小尺寸

[董事長/林永杰]: 小尺寸已經持續了一段時間，大尺寸也有，不過我們也希望說

提出新的產品，比如說剛剛提到的那些成本降低的版本，還有新的高頻的 P2P 的 Driver

這些都應該可以幫忙公司維持毛利率

降價壓力就如我之前所提的一直持續在

[MORGAN STANLEY/TIFFANY]: 我想再問一下, 就是我們現在除了就是發表新產品外, 還可以看到晶圓代工這邊有更多的降價,

這會讓我們繼續維持更好的毛利率嗎。

[董事長/林永杰]: Foundry 還是需要量來支撐它的稼動率，所以現在的降價

還是基於你所投的量然後談一個比較特別的價格

與過去比較，有比較可談，但是還是不是一個全面性的降價

[MORGAN STANLEY/TIFFANY]: 明白

[IR 暨發言人/陳志豪]: 謝謝 Morgan Stanley 的 tiffany

我們看到線上有一些文字上的提問，有一位投資法人有問到，就是請問 ESL 相關產品的狀況，四色產品 IC 的量產狀況如何?

[董事長/林永杰]: 四色產品已經開始漸漸的取代三色產品

兩個的佔有比例變化我不是很確定

但是四色產品的量產狀況已經蠻明顯的，各個 SI 廠終端客戶也是在切入四色產品

下一個提問是想請問 ESL 去年以及今年公司市佔率的變化

OK，隨著四色，叫 E5 產品的佔有比例升高，因為天德鈺在這個方面 4 色是研發得比別人快

所以我預期 ESL 整個 E5 加 E4 的市佔率

應該可以應該會比 2023 年要高

[IR 暨發言人/陳志豪]: 在還沒有任何投資法人有提問之前，我們這邊其實有一些法人之前有做了一些提問那首先是

剛剛有提到公司的這個 Payout Ratio，大致上都維持在五成以上，那今年是不是有機會可以再進一步的提高

[董事長/林永杰]: 我們希望今年能夠提高，不過這還是需要董事會的通過

[IR 暨發言人/陳志豪]: 好，謝謝董事長

接下來，有一位投資法人有提問就是

中國投片的比重，就是晶圓代工的比重目前為何?會增加比重並降低成本嗎?

[董事長/林永杰]: 驅動 IC 生產在中國比重確實是增加

但是因為地緣政治考量，也不可能全部往那邊移過去，因為有些客戶還是要求不能在中國晶圓廠投片主要是看客戶的需求

但是中國成熟製程的競爭力是在增加的

[IR 暨發言人/陳志豪]: 公司剛剛有提到將量產邊緣 AI 運算的產品，能否進一步的說明

[董事長/林永杰]: 這個主要是希望能夠在 AIOT 的市場

跟我們現有的產品做一些結合，比如說在商業環境裡面，ESL 商業環境裡面，或者是

一些我們原來的驅動 IC，Timing Control IC，看這個 IC 看看能不能做一項 Companion chip 的做法提供能夠對影像做一些處理，對聲音做一些處理

讓這個面板或是這個小的 Device，能夠有一些 Intelligent，所以叫 AIOT

我們

在做這方面的一些探討，這些 IC 也是剛出來，也希望能夠有一些市場的 Feedback

[IR 暨發言人/陳志豪]: 請問我們怎麼看今年的營收趨勢展望，目前哪些領域需求是比較好?

[董事長/林永杰]: 今年的營收我相信應該會比 2023 年好

因為大家

過去在消化庫存，今年應該沒有這個現象

所以還是決定於總經，還有地緣政治能夠不要衝突那麼大，然後那些升息降息的情況能夠比較符合預期，我相信消費者的消費能力應該會回復

那大家的生意會好一點

[IR 暨發言人/陳志豪]: 另外來自 Morgan Stanley 的 Daisy，AI PC 對產品規格方面的提升是那些在 Driver IC 方面，是規格提升嗎？還是也有可能是相同規格？

甚至因為 CPU、NPU 的單價上升，有些 Component 像 Driver IC，會不會有降規降價的壓力，目前公司有看到任何 AI PC 的 Spec 嗎？

[董事長/林永杰]: AI PC 當然還沒有 Spec，不過大家都說譬如說要 30T 算力、40T 算力的，就可以號稱是 AI PC

那 Open AI 也剛發佈一個 Video Generated Model

像你要在 PC 上面去完成這樣子的生成式 AI，

你的配備除了 CPU、NPU 之外

你要展現出來的效果

我相信 Display 的規格也一定要提升

那另外

有一些 AI 的功能也用在不是只有那些生成式 AI，可能會用在

運動賽事的一些另外的附加的功能，在這個方面因為它是跟那些運動賽事或是很高刷新率的這種 Display 的 Content 要結合在一起，所以它的刷新率一定要提高

然後它的 Resolution 也得提高

我相信這是一起的

[IR 暨發言人/陳志豪]: 好，謝謝下一個問題是請問對於彩色電子書市場滲透率的看法？

另外一個問題是大廠對彩色電子書的推廣規劃如何

[董事長/林永杰]: 彩色電子書是大家一直在追求的，電子書是黑白的其實很侷限它的應用

所以如果彩色電子書的顏色能夠達到一定的水準，我相信彩色電子書一定會非常快的取代掉黑白電子書，這些大廠應該也是這樣的想法

[IR 暨發言人/陳志豪]: 好謝謝

請問大型的電子看板我們也會著墨嗎？電子紙的大型看板

[董事長/林永杰]: 會

這個是一個蠻富環保的一個產品，因為

耗電低，然後色彩飽和度也不錯，我覺得這也是未來在電子紙方面一個可以期待的應用

[IR 暨發言人/陳志豪]: 謝謝

想請問如何看待今年 PC 跟 TV 的出貨量

[董事長/林永杰]: 我看至少有持平，如果總經好一點應該有機會稍微成長

[IR 暨發言人/陳志豪]: 謝謝

來自另外一位投資先進的提問，剛剛說到

2024 年的第一季，就是現在 TV 有急單

所以整體 2024 年第 1 季大尺寸會表現比 2023 年的第 4 季好嗎

可以比較其他產品線，就是今年的 2024 年第 1 季跟 2023 年的第 4 季的一個情況嗎

[董事長/林永杰]: TV 確實有急單，

剛剛提到的這些面板廠

降低產能利用率然後控制價格

這和現在出的產品有一些為了奧運，增加比較

高附加價值的面板有關係

但是第一季是

工作天數比其他季度要少

所以 overall 來講

應該是差不多，這是大尺寸的狀況

那其他產品線呢

我們也是盡力維持

不比 2023 年第 4 季下降，應該還是可以維持

[IR 暨發言人/陳志豪]: 好謝謝來自 UBS 的 Jill

請問 Amazon 彩色電子書目前推出的時程?

[董事長/林永杰]: 這個可能要問 Amazon

[IR 暨發言人/陳志豪]: 好，謝謝

KGI 的 Jamie，你可以發問了

[KGI SEC/JAMIE]: 謝謝 董事長你好 James 你好

就是想跟隨一下剛才說的那個

就是說如果電子紙變成看板的話

那是不是它需要的是很多顆的 IC，然後需要更高壓嗎?因為彩色飽和度要高

就是我們在這邊的準備是基於現在的 E5，然後在什麼時間點可能開始有貢獻營收，因為這會不會是一個

一、兩年之後的重要的動能

[董事長/林永杰]: 它的架構跟現在的電子價格標籤是不一樣的
就是如您所談的，因為它的面板尺寸變大所以驅動 IC 要比較多，它可能比較類似於
monitor 或是 TV 的架構，比較不是整合型的
所以如果它這個市場能夠蓬勃發展，對驅動 IC 的需求也會增加，我們也具有很大的期待
那什麼時候起來呢?這可能看
一些系統廠的推廣的策略
我們也是準備好了

[KGI SEC/JAMIE]: 所以這會比較是類似現在的螢幕，LCD 那種架構是嗎?因為如果是這樣會不會競爭者會變得
比較多

[董事長/林永杰]: 但是它的驅動的方式，還是跟架構是一樣分離式的，它的驅動的方式還是跟 LCD 不太一樣

[KGI SEC/JAMIE]: 所以可能還是既有業者，因為我們做很久，只是說現在可能因為是新架構，所以
我們就先準備這個架構
然後等到時間到來的時候就可以立即量產
就 ESL 來說的話，會是今年比較明確的
因為這可能跟消費者比較沒有關係
所以比較有明確的成長

[董事長/林永杰]: 是，今年在我們自己的 ESL 這條產品線是
因為我們的 E5
是比較早準備好
所以 E5 的比例拉高，我們的市占率就拉高，相對就是有成長

[KGI SEC/JAMIE]: 了解，所以如果說市場也成長，然後 E5 又有市佔率的關係，理論上今年跟去年比的話
其實應該是蠻大幅的成長
因為去年還有庫存的因素

[董事長/林永杰]: 對

[KGI SEC/JAMIE]: 了解，所以如果就其他的 LCD 的 Driver 的話，
還有 POWER，就比較需要看市場的需求

[董事長/林永杰]: 但是我們也有一些新的產品的推出，以前我們有一些
P2P 的 interface 並沒有耕耘，現在都已經客戶在驗證中

[KGI SEC/JAMIE]: 了解
那個是會幫助毛利的嗎

[董事長/林永杰]: 因為它是 P2P，然後它是比較高頻的，所以是的

[KGI SEC/JAMIE]: 了解，謝謝

[IR 暨發言人/陳志豪]: 好，那我們回來回答一下線上的提問，Nomura 的 Albert Albert 問到就是，請問 TDDI 和 AMOLED DDI 目前投片以台系晶圓廠為主嗎
未來也會和 LDDI 一樣都往大陸晶圓廠投片嗎

[董事長/林永杰]: AMOLED 是以台系晶圓廠為主
TDDI 有一部分在中國
有一部分在台系晶圓廠
LDDI 也不是全部都在大陸，晶原廠就如之前跟您說明的，有些地緣政治的關係，你也沒辦法在中國晶圓廠投片

[IR 暨發言人/陳志豪]: 好，謝謝
UBS 的 Jill 有問到，請問一下 AMOLED 的推出時程和需求展望

[董事長/林永杰]: AMOLED 就是第二季量產
那需求就看我們努力的程度了
需求一定是越來越大的，因為手機
換成 AMOLED 屏的比例是越來越快

[IR 暨發言人/陳志豪]: 那由於時間的關係我們是不是再開放最後兩個問題
如果待會如果真的都沒有問題的話，我們今天的會議可能就到此結束
好，來自 Nomura 投信的這個 Katty
近期不少 IC 設計公司似乎想切入
ASIC，董事長怎麼看

[董事長/林永杰]: 我覺得其實我們的 IC 一直都是 ASIC
您提的 ASIC 可能是指系統廠委託的 ASIC
有些那個
一些比較大的系統公司他為了產品差異化，他會希望在他使用的 IC 裡面有一些新的 feature，會委託
這些大的 IC 設計公司設計 ASIC
我覺得這是一個不錯的
因為那些大的系統公司自己去做 IC 設計的部門，對他而言效益也不大
中大型的 IC 設計公司其實他確實有一些 bandwidth 可以來服務這些系統公司，做一些 ASIC 然後讓他的系統的
效能有一些不同
尤其是在 AI 這方面
每一個人所追求的 performance 可能跟以前 standard parts 不一樣，我覺得這是一個
對半導體業來講是一個蠻好蠻正向的一個趨勢

[IR 暨發言人/陳志豪]: 好，謝謝，我們再開放最後一個問題

請問貴公司與眾多驅動 IC 同業如何進行差異化

自我定位如何

反正大家都是希望把產品做齊做廣

然後能夠透過策略聯盟或透過併購然後變成一個不是只有驅動 IC 的設計公司

所以我們自我期許這方面能走得比較快，比較順

[IR 暨發言人/陳志豪]: 好，關於這點我再補充一下，我們在電源管理 IC 是這幾家驅動 IC 裡面其實占比是最
高

我們電源管理 IC 營收有來到 16 個百分點

我想這一點是跟其他家比較不一樣的地方，在 non-driver 的部分，剛剛包含像 other semi，這部分也會逐漸
營收佔比變大，這是另外一個比較不一樣的點，提供給你參考

由於今天時間的關係，今天的會議就到這邊結束了，謝謝各位今天參與 2023 年第 4 季我們的營運季度報告與
法人說明會，謝謝各位