



智通科創股份有限公司
WISELINK CO., LTD.

智通科創股份有限公司

(股票代號:8932)

2Q25 法人說明會簡報

| August 2025

免責聲明

本簡報及同時發佈之相關訊息內容，取自於公司內部與外部資料，其中包含營運成果、財務狀況與業務發展等內容。

本公司並未發佈財務預測，但本簡報所作有關本公司財務上、業務上之說明，若涉及本公司對未來公司經營與產業發展上之見解，可能與未來實際結果存有差異。此差異其造成之原因可能包括市場需求變化、價格波動、競爭行為、國際經濟狀況、匯率波動、上下游供應鏈等其他各種本公司所不能掌握之風險因素。

本簡報中對未來的展望，反應本公司迄今對未來的看法。對於這些看法未來若有任何改變或調整時，本公司並不負責隨時提醒或更新。



簡報大綱

1. 2Q25營運成果及展望

2. 軟體事業長期策略

- a. 軟體服務事業
- b. 印度Fintech事業

3. Q&A



The background features a blue-toned city skyline at the bottom, with various currency symbols (Euro, Yen, Dollar) and a network of white lines connecting them, suggesting global financial connectivity. The design is split into geometric sections of different shades of blue.

2Q25營運 成果及展望

2Q25營運成果：軟體業務拓展有成，營收及利潤率成長

營收

NT\$ **6.3** 億

+ 60% YoY

軟體營收占67%

營業利益

NT\$ **3.2** 億

+ 147% YoY

淨利 (歸屬母公司)

NT\$ **1.6** 億

+ 93% YoY

毛利率

65%

+ 16 pts

軟體毛利率達88%

淨利率

25%

+ 4 pts

股東權益報酬率¹

32%

+ 5 pts

註1：股東權益報酬率以2Q25年化計算 = (2Q25母公司淨利 ÷ 1Q25至2Q25平均母公司股東權益) × 4

高毛利軟體事業群已成為智通科創成長主軸

2Q25營運成果

軟體業務持續維持高增速及高毛利率

- 2Q25 軟體相關營收達 **NT\$424M**，年增率高達 **143%**
- 2Q25 軟體營收占比達 **67%**，較去年同期的 **44%** 大幅提升

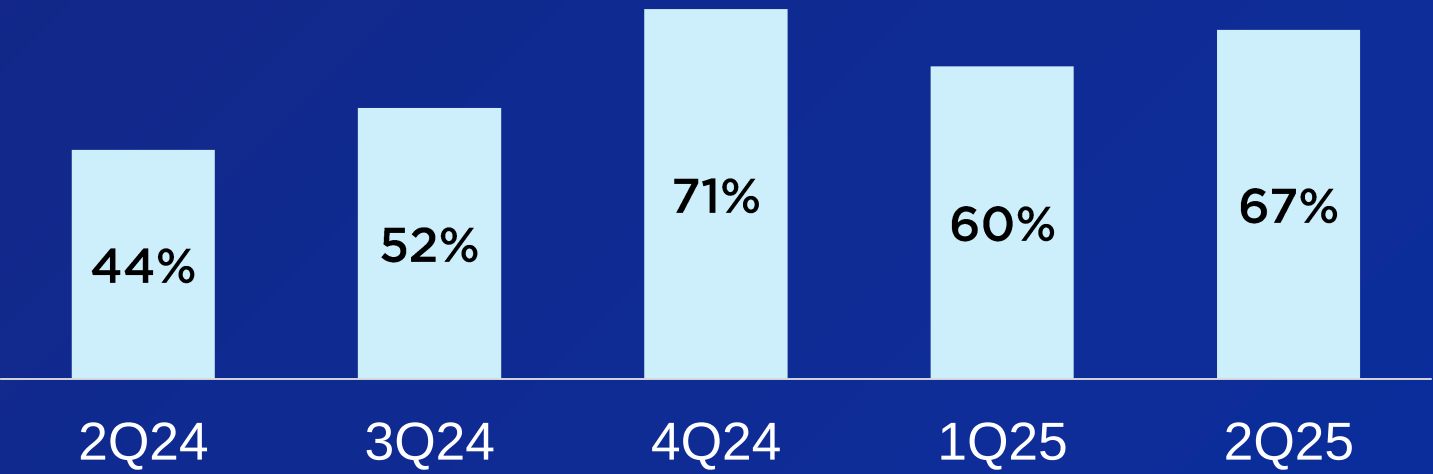
持續深化與關鍵客戶合作，拓展業務版圖

- **Lenovo**：合作規模持續擴大，已完成泰國、越南、菲律賓、馬來西亞等市場部署，並預計進一步拓展至澳洲與紐西蘭。
- **Kamstrup**：所打造之**adept**智能水表管理系統，於亞太區成功拓展（家戶用戶數量持續成長），**GLN**成為獨家技術夥伴

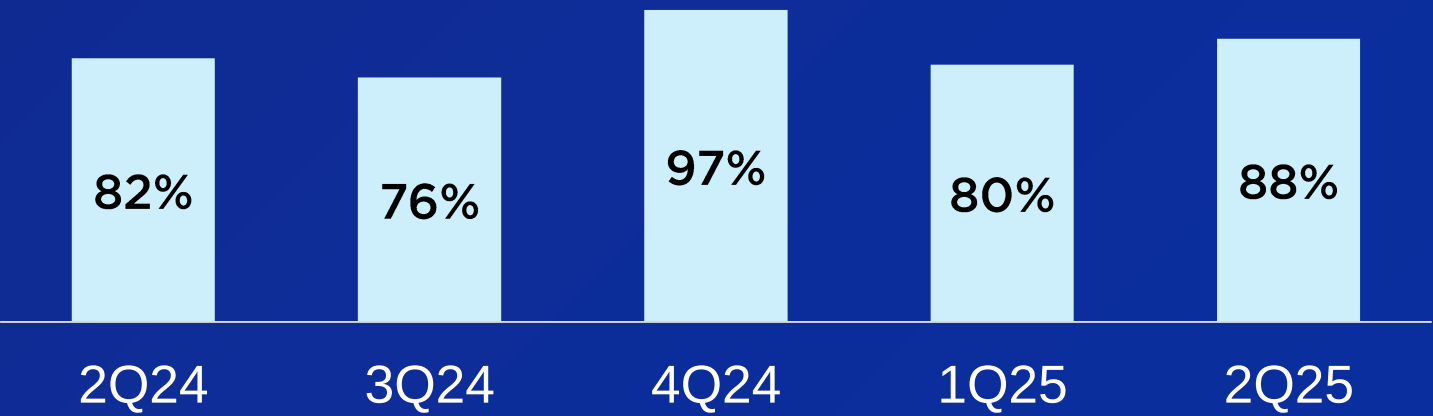
全新防詐解決方案完成產品優化，進入客戶推廣階段

- 產品已優化完成並正式進入推廣期，正積極接洽印尼、馬來西亞、泰國、越南等東南亞政府單位與電信業者。

營收占比 - 軟體及其他

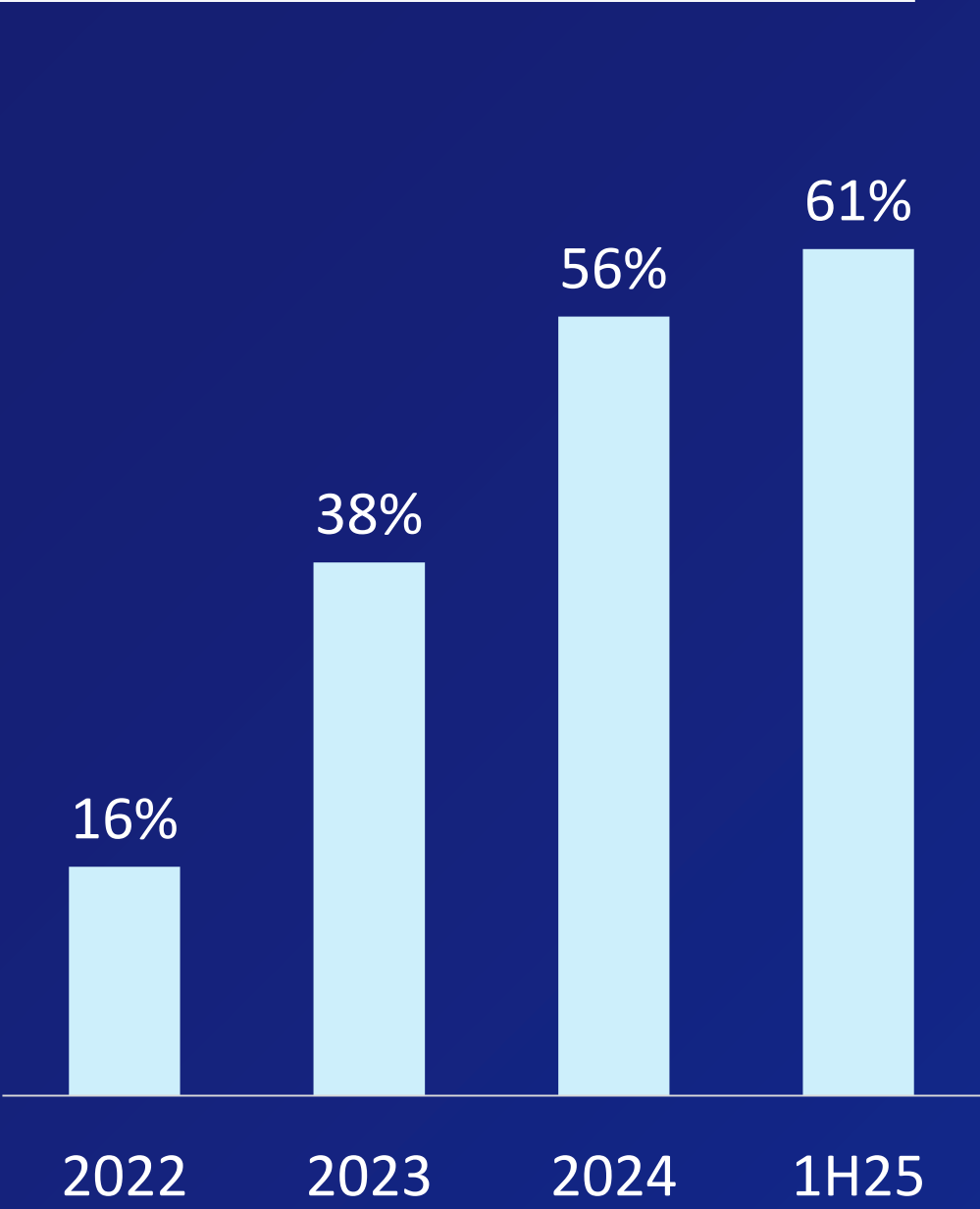


毛利率 - 軟體及其他

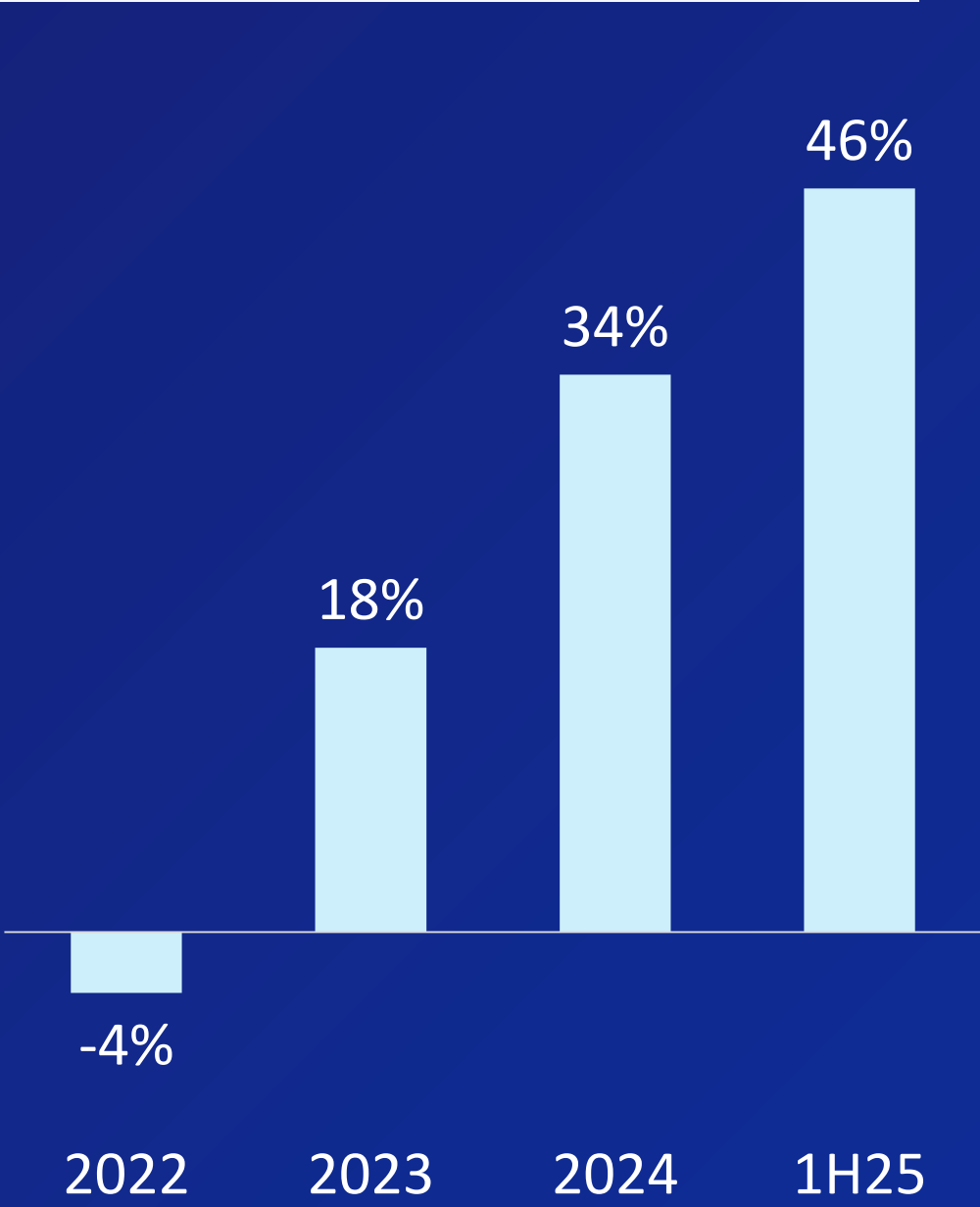


智通科創利潤率趨勢

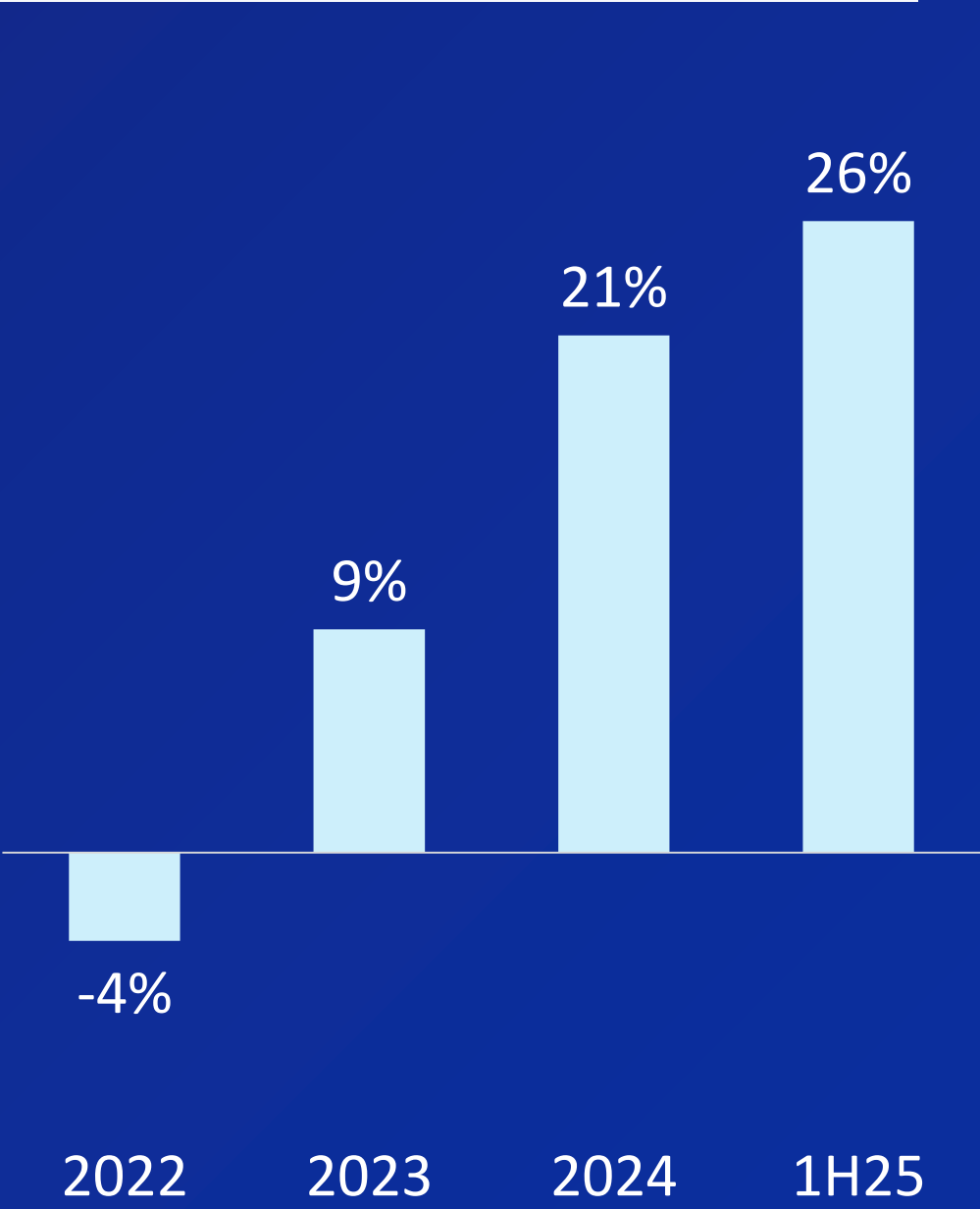
毛利率



營業利益率

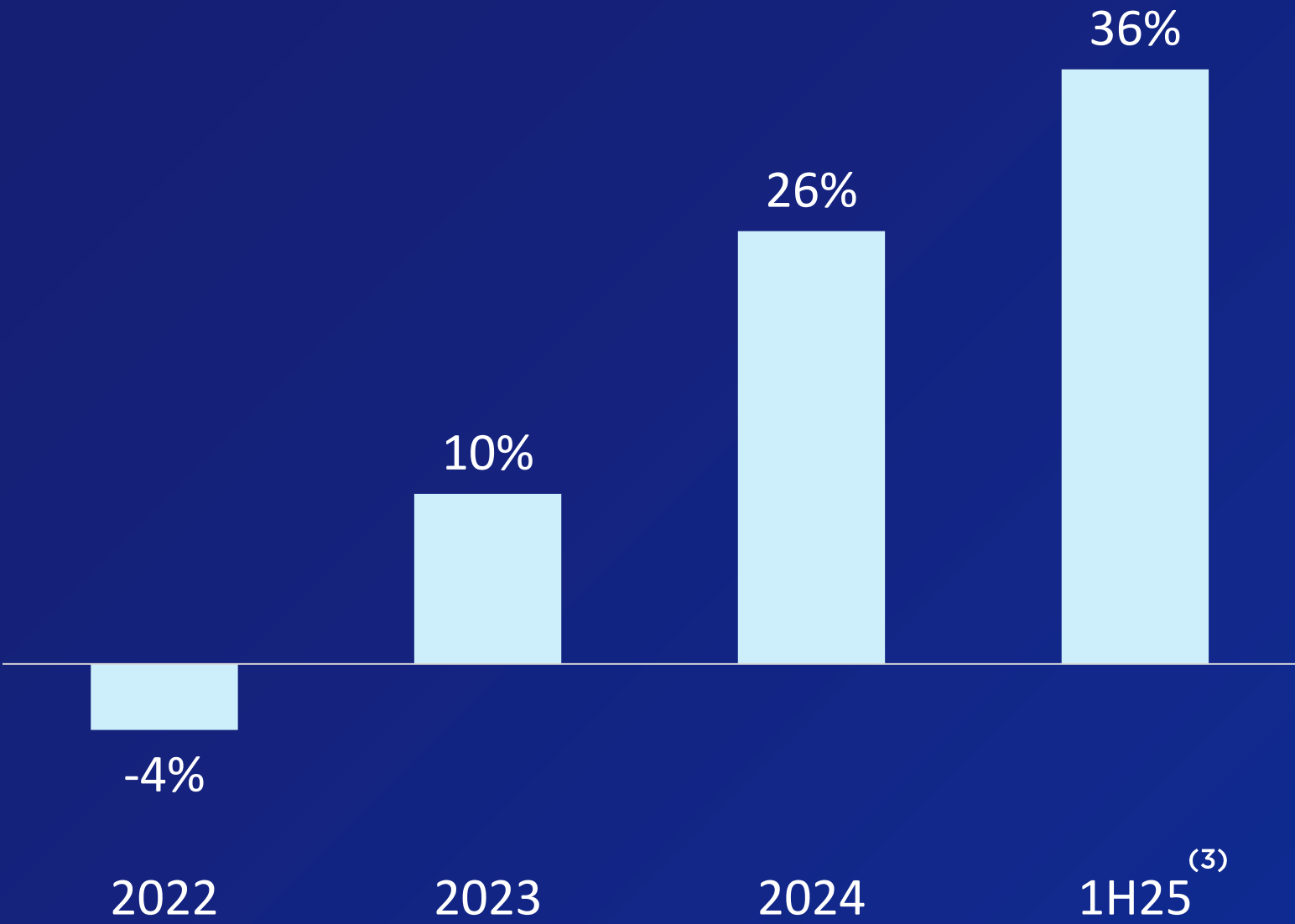


(歸屬母公司) 淨利率

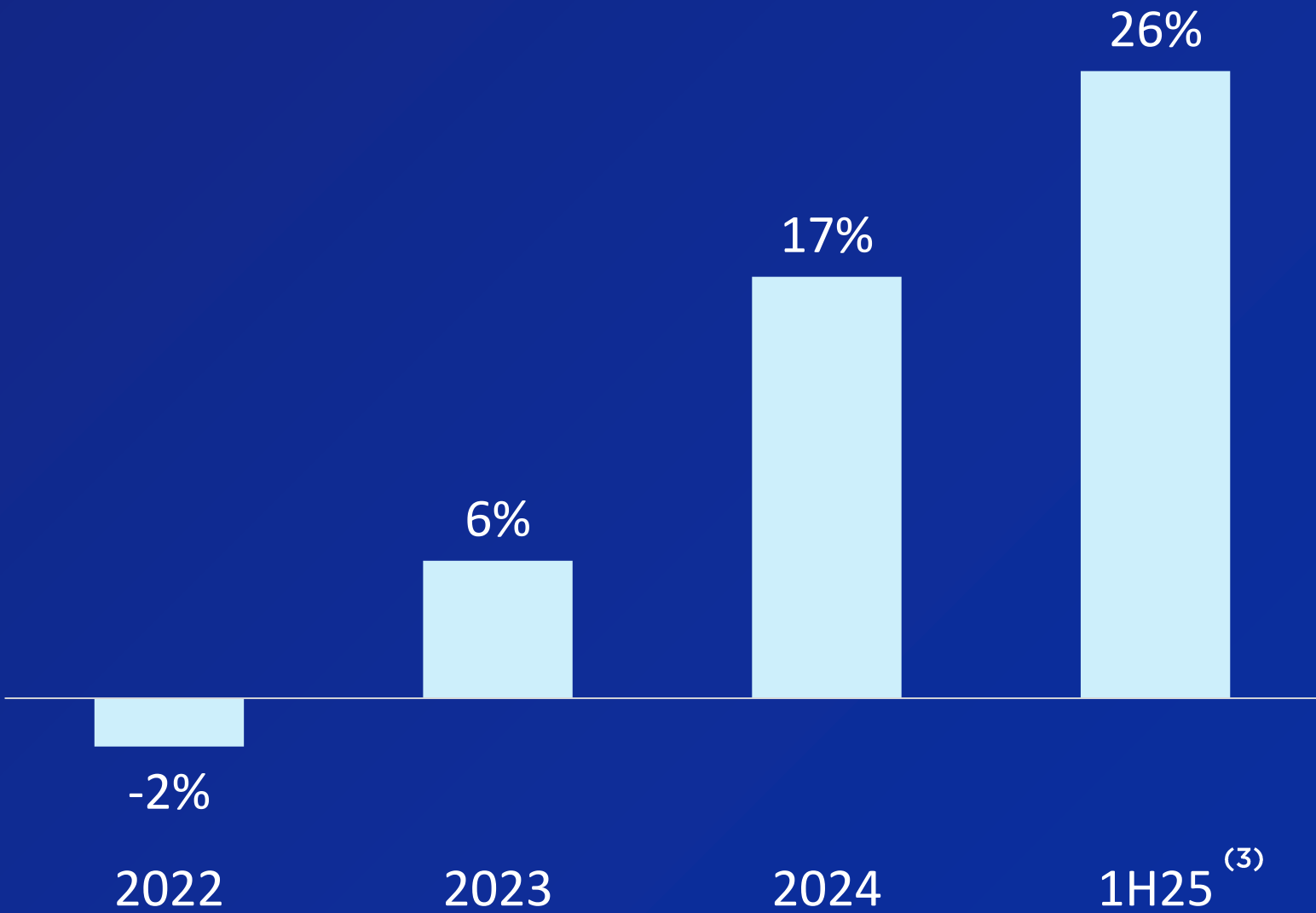


智通科創股東權益報酬率及資產報酬率趨勢

股東權益報酬率 (ROE)⁽¹⁾



資產報酬率 (ROA)⁽²⁾



註1: 指母公司股東權益報酬率，母公司淨利 / 平均母公司股東權益
註2: 指合併資產報酬率，稅後淨利(損) / 平均總資產
註3: 1H25的ROE及ROA為年化後的數字

2Q25 & 1H25 損益表

流通股數說明

- 2024/09/09 本公司股票面額由新臺幣10元變更為新臺幣5元。股票面額變更後的每股盈餘、淨值及股價均有所變動

NT\$mn	2Q25	1Q25	2Q24	QoQ	YoY	1H25	1H24	YoY
營業收入	634	518	397	22%	60%	1,152	702	64%
毛利	410	291	195	41%	111%	701	338	108%
營業費用	92	81	66	13%	39%	173	123	41%
營業利益	319	210	129	52%	147%	528	215	146%
營業外收入及支出	-63	-0.3	2	-	-	-64	7	-
稅前淨利	255	210	130	22%	96%	465	222	110%
稅後淨利(損)	181	163	93	11%	95%	344	162	112%
歸屬母公司淨利(損)	158	145	82	9%	93%	303	143	113%
每股盈餘	0.96	0.90	0.51	7%	88%	1.86	0.90	107%

主要財務比率								
毛利率	65%	56%	49%	+9 pts	+16 pts	61%	48%	+13 pts
營業利益率	50%	40%	33%	+10 pts	+17 pts	46%	31%	+15 pts
淨利率	25%	28%	21%	-3 pts	+4 pts	26%	20%	+6 pts
營業費用率	15%	16%	17%	-1 pts	-2 pts	15%	17%	-2 pts
股東權益報酬率 ⁽¹⁾	32%	34%	27%	-1 pts	+5 pts	36%	26%	+10 pts
資產報酬率 ⁽²⁾	26%	25%	18%	+1 pts	+8 pts	26%	17%	+9 pts

註1: 指母公司股東權益報酬率，母公司淨利 / 平均母公司股東權益，均為年化後的數字。
註2: 指合併資產報酬率，稅後淨利(損) / 平均總資產，均為年化後的數字。

2Q25 資產負債表

NT\$mn	2Q25	1Q25	2Q24	QoQ	YoY	佔總資產比重		
	2Q25	1Q25	2Q24	QoQ	YoY	2Q25	1Q25	2Q24
現金及約當現金 ⁽¹⁾	885	933	523	-5%	69%	32%	34%	25%
應收帳款及票據	572	428	373	34%	53%	21%	16%	18%
存貨	56	69	84	-20%	-34%	2%	3%	4%
其他流動資產	75	108	65	-30%	15%	3%	4%	3%
長期投資	27	27	23	-1%	18%	1%	1%	1%
不動產廠房及設備	864	819	753	6%	15%	31%	30%	36%
其他非流動資產	301	347	269	-13%	12%	11%	13%	13%
資產總計	2,779	2,731	2,090	2%	33%	100%	100%	100%
				-	-			
短期借款	294	165	273	79%	8%	11%	6%	13%
一年內到期長期負債	1	32	1	-97%	-22%	0%	1%	0%
應付帳款及票據	94	106	121	-12%	-23%	3%	4%	6%
其他流動負債	253	163	111	55%	127%	9%	6%	5%
銀行借款 - 非流動	7	6	214	5%	-97%	0%	0%	10%
應付公司債 - 非流動	0	0	0	-	-	0%	0%	0%
其他非流動負債	119	171	62	-30%	91%	4%	6%	3%
負債總額	768	643	783	19%	-2%	28%	24%	37%
母公司股東權益合計	1,915	1,988	1,258	-4%	52%	69%	73%	60%
非控制權益	96	100	50	-3%	94%	3%	4%	2%
股東權益總額	2,012	2,088	1,308	-4%	54%	72%	76%	63%
每股淨值 (NT\$)	11.6	12.0	7.9					
淨現金/股東權益	29%	35%	3%					
流動比率	247%	330%	207%					

10 註1:現金及約當現金之金額，包括分類為「按攤銷後成本衡量之流動金融資產」的定期存款項目。

營運展望

2025年全年營收 維持高雙位數成長

受惠舊客戶持續深化合作、新產品應用擴展與新經銷商合作，預估全年營收維持雙位數成長。

目標全年營業利益率 優於去年

為追求中長期成長，公司擴大研發、業務、數據科學與市場營運團隊，目標2025年營業利潤率維持優於去年水準之上，惟須考量全球經濟及匯率風險。

中長期成長動能 積極爭取政府標案合作

GLN自主研發防詐新方案，積極爭取政府標案，目標推廣至印尼、泰國、馬來西亞、越南等國家，取得長期合約，啟動SaaS+API授權新商業模式，貢獻長期穩定恆常性收入。

The background features a blue-toned city skyline at the bottom, with a network of white lines and currency symbols (USD \$, EUR €, JPY ¥) overlaid on a dark blue geometric pattern. The title is centered in a white trapezoidal area.

軟體事業群長期策略

兩大主軸

軟體服務

顧問服務

專案收入

維護收入

SaaS收入

印度 Fintech 服務



與 **OPPO** 達成獨家合作協議，取得印度市場手機預裝應用程式 (**Pre-installed App**) 版位

金融及生活服務 **Fintech App**，提供線上貸款、遊戲、生活繳費、支付及電子商務等多元金融與消費服務

- 累計印度 **OPPO** 手機超過 **1.27** 億裝機量
- **MAU** (月活躍用戶) **2,526** 萬 (截至**2Q25**)

軟體服務

GLOBALINE
NETWORK



GLN事業橫跨13國 亞太區領先的企業軟體資服方案供應商



GLN - 亞太區領先的企業軟體技術方案供應商

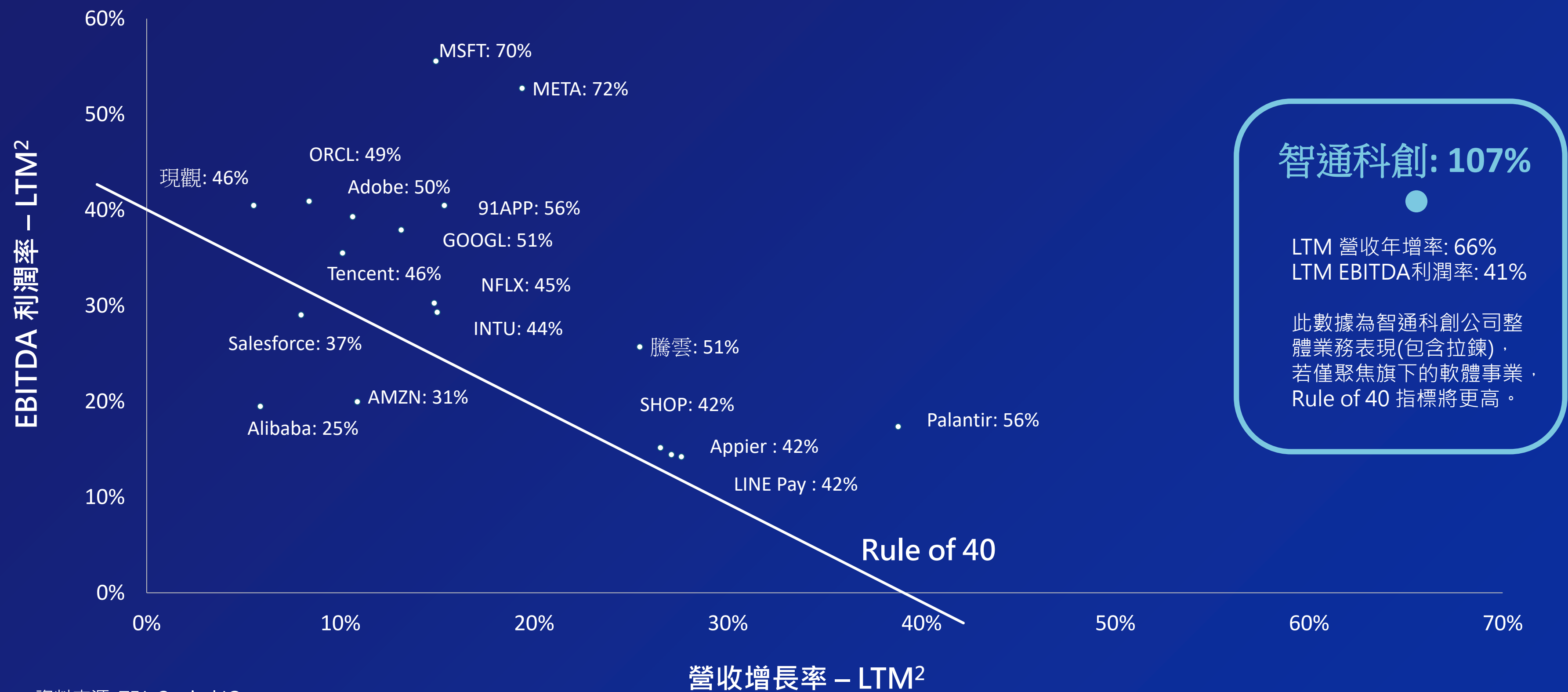
創立於2014年，Global Line Network總部位於吉隆坡，商業版圖橫跨全球13國，超過30家知名跨國企業合作開發銷售管理系統、供應鏈管理系統、預定管理、通路管理、人力資源管理等等，多樣化的客戶群覆蓋多元產業如電子科技、物流、零售、人力資源、餐飲、電子商務、飯店等等

GLN全面而完整的解決方案包含但不限於以下：

- 通路管理 Channel Management
- 隨選平台 On-demand Platforms
- 內容管理 Content Management
- 現場人員管理 Field Force Management
- 預訂管理 Booking Management
- 電子商務 E-commerce
- 傳播管理 Communication Management
- 供應鏈管理 Supply Chain Management
- 人力資源管理 HR Management

GLN賦能企業優化其運營，實現無縫且可擴展的成長

根據40法則¹，智通科創表現引領全球頂尖軟體公司



資料來源: TEJ, Capital IQ

註1: 40法則 (Rule of 40) 為衡量軟體公司財務體質的重要指標，若營收成長率與 EBITDA 利潤率合計超過 40%，代表公司快速營運擴張時也能保持強大的獲利能力

註2: 智通科創LTM(過去12個月)計算期間為 2Q24 至 1Q25 (4 季) 加總；同業數據則依 Capital IQ 資料庫定義，取公開資訊中可取得的最近 4 季加總。

卓越軟體營運實力: 40法則(Rule of 40)指標逐年提升

智通科創: 營收年增率 + EBITDA 利潤率



GLN三大策略成就超越同業的營運表現



深化客戶合作，追求長期擴展

與關鍵客戶採長期合作佈局，從單一專案擴展至多元業務與拓展多個海外市場。例如，與 Lenovo 的合作自馬來西亞起步，逐步延伸至考勤、庫存、激勵及數據決策等系統，拓展至亞太 11 國。



產品模組化，降低邊際成本

在開發過程中建立模組化設計，提高重複使用性。當面對相似需求的客戶時，可大幅降低開發與交付成本，提升營運效率。



高產值人才與公司文化，建立核心競爭優勢

憑藉GLN在馬來西亞的根基與創辦人的人才網絡，招募本地資深工程師，同時保有技術深度，形成獨特的人才戰力優勢。

80-90%

毛利率

遠高於全球軟體服務
同業¹中位數約30%

註1：軟體服務同業參考樣本包含 Accenture、Tata、Infosys、HCL、Fujitsu、Cognizant、NTT DATA、Capgemini、緯創軟體等全球主要軟體服務商

GLN贏得多家跨國知名企業信賴 客戶群覆蓋多樣化產業

Channel Management



Customization



Repatriation

Booking Management



Field Force Management



Supply Chain Management



Human Resource Management

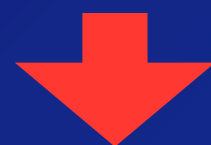


Ms. Winkly

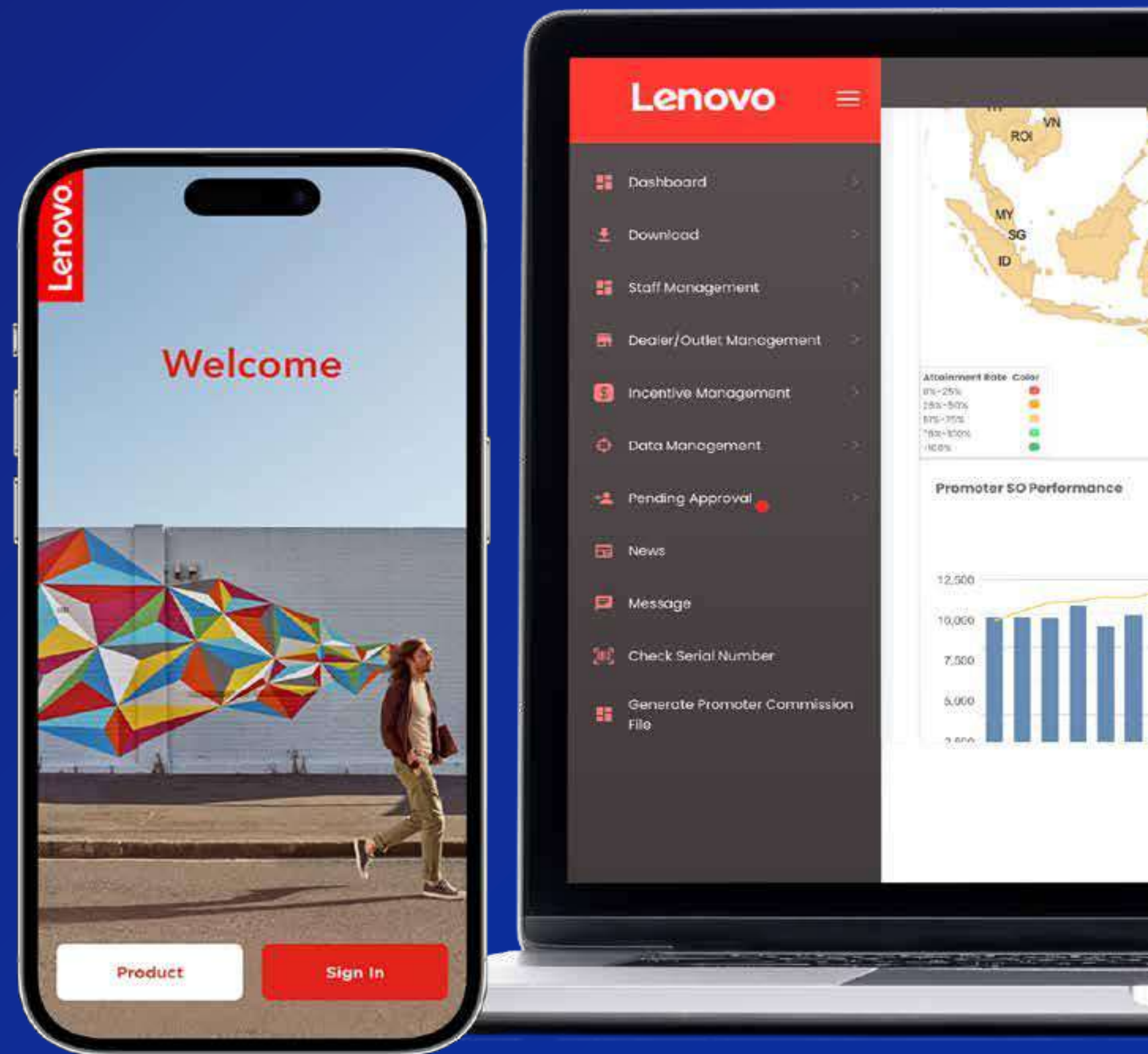
與 Lenovo 深度合作，拓展至全球市場

由單一專案延伸，拓展至多元應用與跨國市場

- 2019**
- 銷售管理系統導入，建立合作起點
 - 與 **Lenovo** 合作開發企業級銷售管理系統
 - 自馬來西亞市場開始，導入銷售追蹤、考勤與庫存管理等功能，並建置數據決策與佣金激勵模組，奠定平台擴展基礎
- 2022**
- 功能深化，提升客戶營運效率
 - 應 **Lenovo** 需求導入商品陳列模組，支援即時上架與更新
 - 顯示智通對客戶營運痛點的理解逐步深化，合作進一步強化
- 2024**
- 全球展示端佈署，擴展至用戶互動場景
 - 所有展示用筆電產品導入互動式操作介面“Lenovo on The Beat”
 - 系統導入至全球筆電展區，進一步打開面向終端用戶的接觸點



合作已拓展至亞太區 11 國（含泰國、越南、菲律賓、馬來西亞），計劃進一步延伸至澳洲與紐西蘭。



成為 Kamstrup 在亞太區的獨家技術合作夥伴

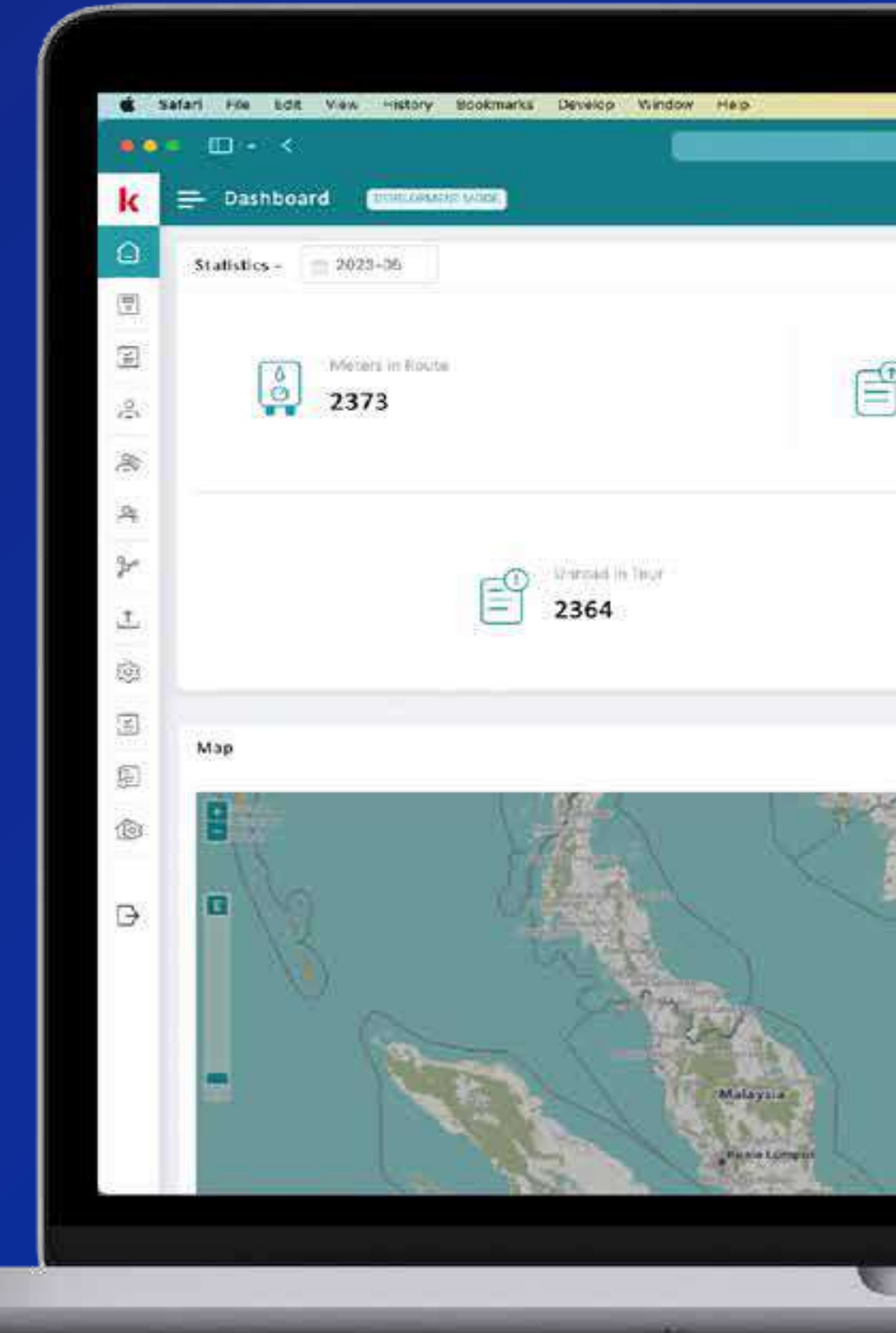
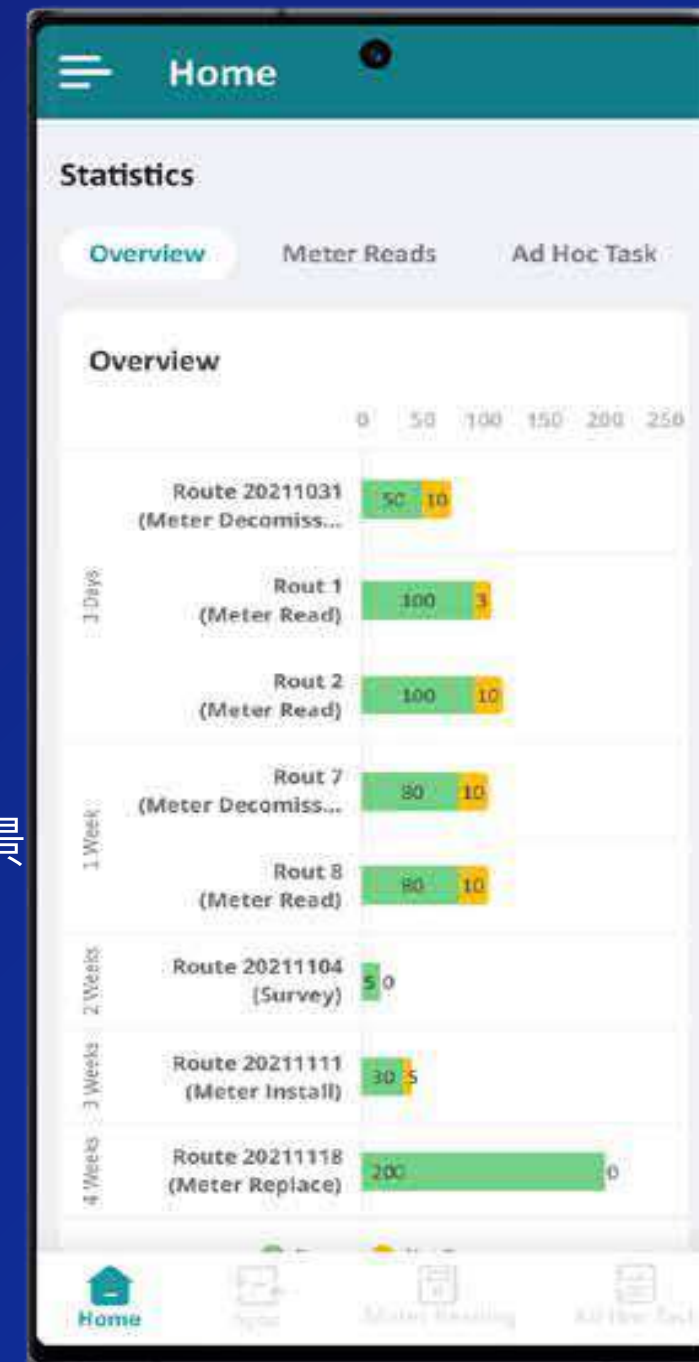
Kamstrup 創立於 1946 年，總部位於丹麥，業務遍及 20 多國，專注水與能源計量管理。

由單點合作拓展至亞太獨家技術合作

- 2019 ● 合作起點：導入智能化水表監控系統
- 為 Kamstrup 在馬來西亞開發智能水表監控解決方案 Adept
 - 功能涵蓋水表讀數記錄、安裝更換維護、即時數據同步等
- 2022 ● 合作深化：成為亞太區技術夥伴
- 因應客戶業務拓展，進一步擔任亞太區獨家技術夥伴
 - 持續優化系統穩定性與擴充模組，以支援更多區域在地應用場景

後續擴展 | 夥伴關係升級至全球(歐洲以外)海外區

- 隨系統功能與信任深化，合作關係拓展至跨區域層級
- 現已成為 Kamstrup 在全球(歐洲以外)的技術夥伴



透過模組化為多個品牌客戶打造客製化數位服務平台



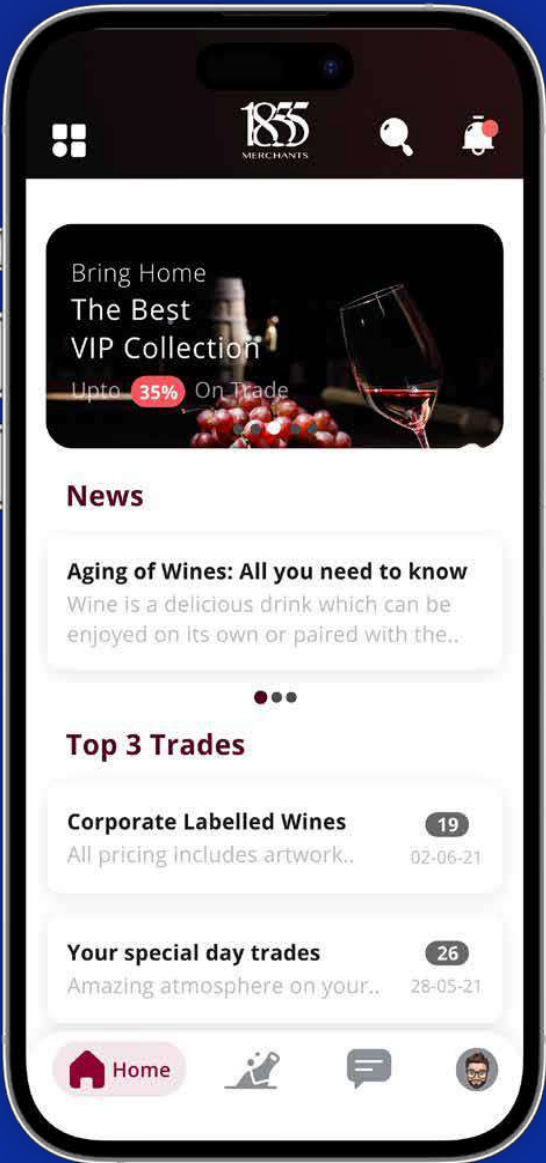
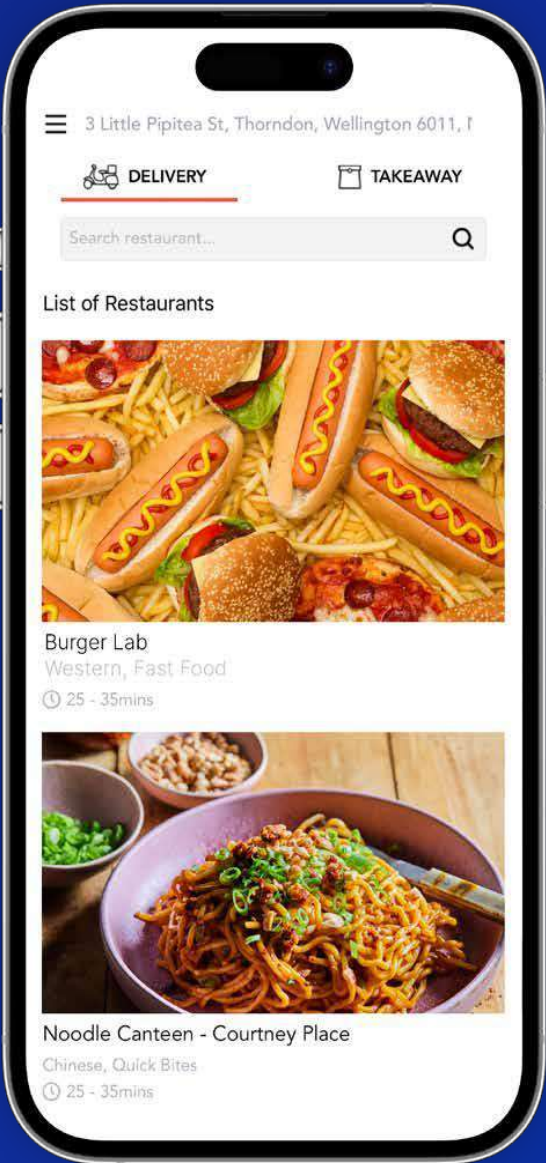
為 Yuanlaosi、Food Ninja、1855 Merchant 等品牌量身打造數位服務平台及App，功能涵蓋餐飲預訂、外送服務及個人化推薦。

平台的模組化設計

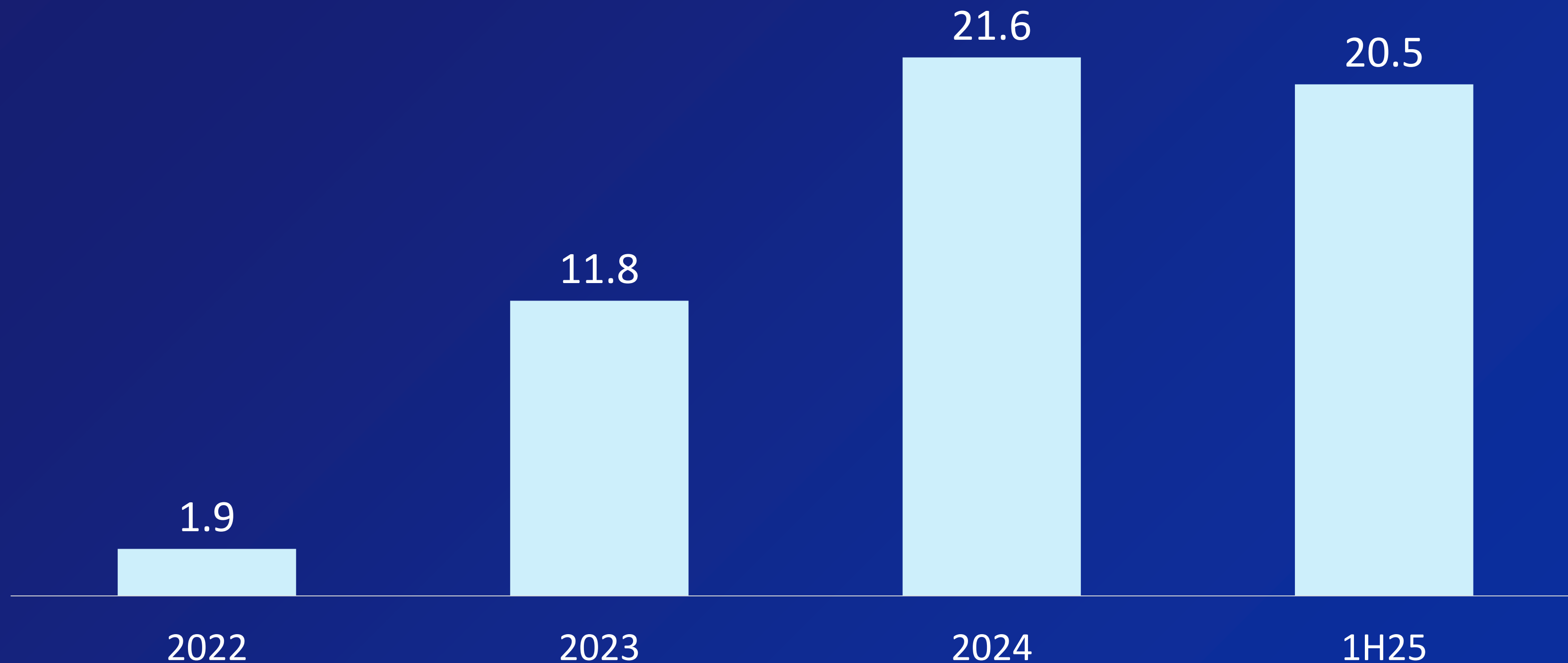
- 訂位/點餐模組：可彈性應用於餐廳、外送、會員點數服務
- 推薦引擎模組：可依品牌需求調整演算法權重與推薦邏輯
- 會員積分與行銷推播模組：支援多語系與自定義活動場景

成果亮點

- 面對不同客戶需求時，僅需進行小幅調整即可完成部署
- 同一技術基底已成功複製應用於 3 家不同業態平台
- 有效縮短開發週期，並降低交付成本



GLN 合約總金額 (US\$M)



註: 簽署合約 (合約總金額指還在服務期間之總合約價值)

軟體服務長期成長策略

加速 AI 賦能

■ 優化開發效率

導入AI模型於程式生成、錯誤診斷、自動測試與UI/UX設計，提升研發效率、降低成本。

■ 強化中小企業平台能力

TDCX 調查顯示，東南亞76%中小企業仍處於數位轉型初期。GLN與Trinity42洽談合作升級「Trade42」平台，導入AI 媒合、ESG 報告與市場准入服務，加速中小企業數位化進程。

■ 建置智能銷售驗證系統

開發結合 AI 與企業銷售流程的智能系統，協助 Lenovo 等客戶提升多國通路數據審查效率，優化獎酬分配。

推進 SaaS 模組化

■ 持續推進相關模組化

透過模組化策略，持續將 eKYC、人力資源、銷售驗證等功能封裝為可重複部署的 SaaS 解決方案，建立 recurring revenue 基礎。

■ 積極拓展SaaS訂閱制營收

推動防詐方案及HR管理平台以SaaS訂閱制進行市場推廣。新商業模式，目標提升中長期穩定可預測的經常性收入。

■ PortComm人資管理系統正式上線

此產品涵蓋人事、薪酬等流程，協助企業啟動數位化服務，奠定 HR SaaS 基礎。

佈局新產品領域

■ FraudEyes 防詐平台推進中

- 隨著全球資安與詐騙威脅升溫，各國政府與電信業者將防詐列為優先推廣政策
- 因應相關趨勢，目前產品優化完成並進入多國市場推廣階段
 - 印尼：進入合作評估階段
 - 馬來西亞：遞交提案，商業洽談中
 - 泰國 / 越南：持續對接相關政府窗口

■ 金融業案例拓展中

與 CDNetworks 合作案進入合約最終討論階段，預計為馬來西亞的商業銀行導入整合式數位防護方案，成為金融業 SaaS 化應用的代表案例。

2H25 下半年重點目標

1. 擴大 SaaS 商業化落地

拓展 SaaS 商業化落地實施，加速客戶合約簽訂，擴大東南亞市場的可複製機會

2. 新一代 AI 模組推出

AI 驅動方案落地：導入智能銷售驗證、行為風險識別、資料分析等核心模組。

3. FraudEyes 防詐系統推廣

東南亞電信詐騙問題嚴重，多國政府推動數位安全防護加速及提升相關預算，繼續與多國接洽，目標爭取印尼、越南、泰國、馬來西亞政府簽署合作協議。

4. 延伸至金融與電信合作

防詐系統可延伸至金融風控、KYC 行為分析等場景，有機會帶動金融與電信單位合作模式，逐步拓寬市場應用範圍。



South East Asia
Business Expansion

印度 Fintech 服務



FinShell Pay

x

oppo

規模近一兆美元的印度Fintech市場正蓄勢待發



龐大人口基數

14+ 億人口，已躍升全球最大人口國市場



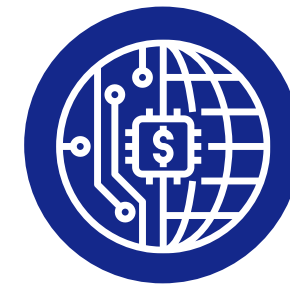
人口結構年輕

42%+ 為年輕族群 (18-35歲)，
數位服務接受度高



智慧型手機普及率仍低

目前僅50%，遠低於成熟國家的80%+



US\$ 1兆
Fintech 市場潛力 (2032展望)



30%+ CAGR (2024-2032)
未來8年

FinShell Pay: 一站式線上金融 x 多元生活娛樂APP

- 貸款超市合作金融夥伴 20+
- 未來自營貸款策略將佈建流量池 / 風控數據模型
- BNPL (先買後付) × OPPO 手機



貸款



廣告銷售

- 提供付費廣告解決方案，提升平台曝光度
- 導入差異化行銷活動 (全站活動、用戶忠誠計畫)

- AI 及大數據驅動精準投放
- AI 個人化推薦、分析優化
- AI 智能化營運效率提升

- 協助金融機構曝光其金融商品 (如信用卡等)
- 合作遊戲商13家 (70+ 品牌)



異業結合



支付及繳費



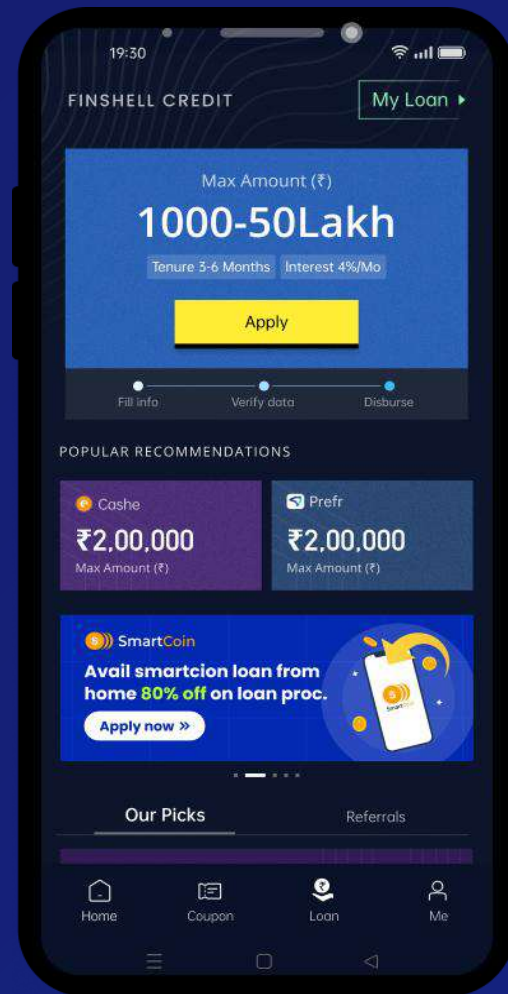
合作銀行及金融機構:

- YesBank (印度知名私營銀行)
- Billdesk (知名生活繳費平台)
- Razorpay (合作機構超過 10 萬家)



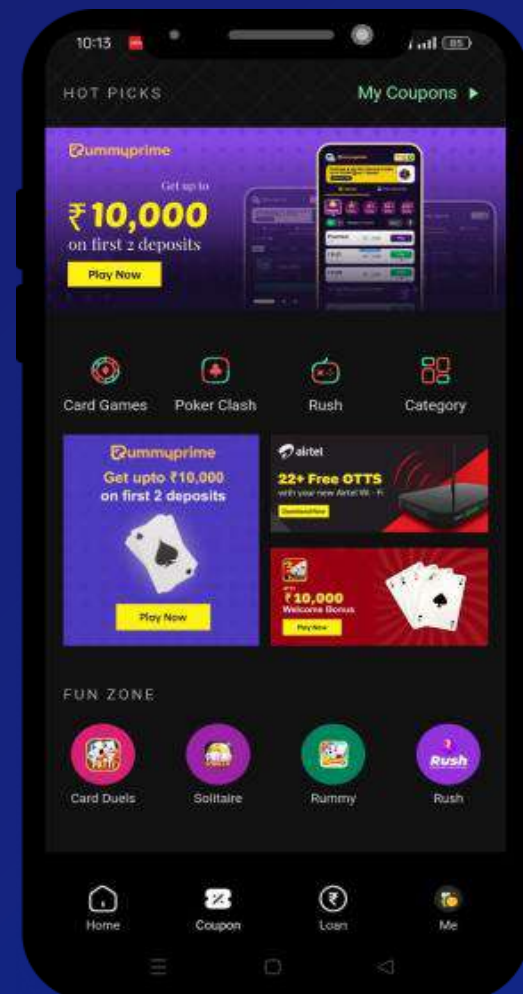
台商進軍印度Fintech首例 全方位金融服務 Super App

從 *OPPO* 手機預載開始滲透印度年輕用戶的金融 消費 娛樂 生活 一站購足App



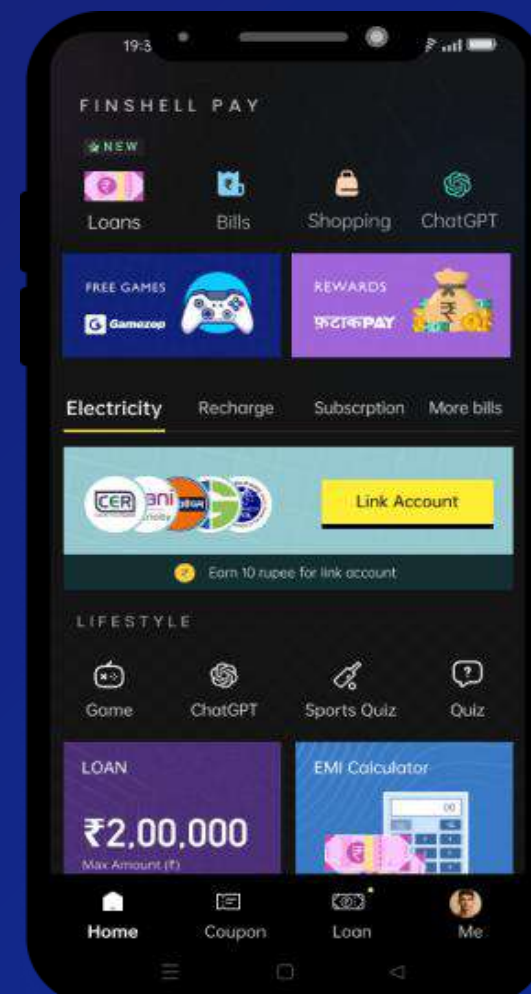
💰 貸款超市

- 提供小額信貸與 BNPL
- 透過AI與大數據風控，追蹤用戶信用



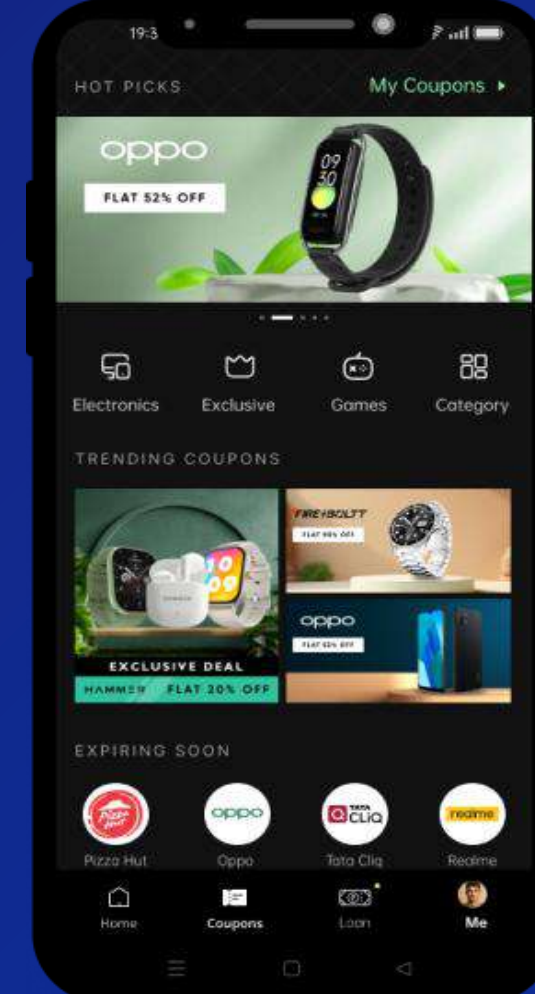
🎮 手機遊戲

- 與華義合資開發在地化手遊
- 吸引年輕流量，提升用戶黏著度



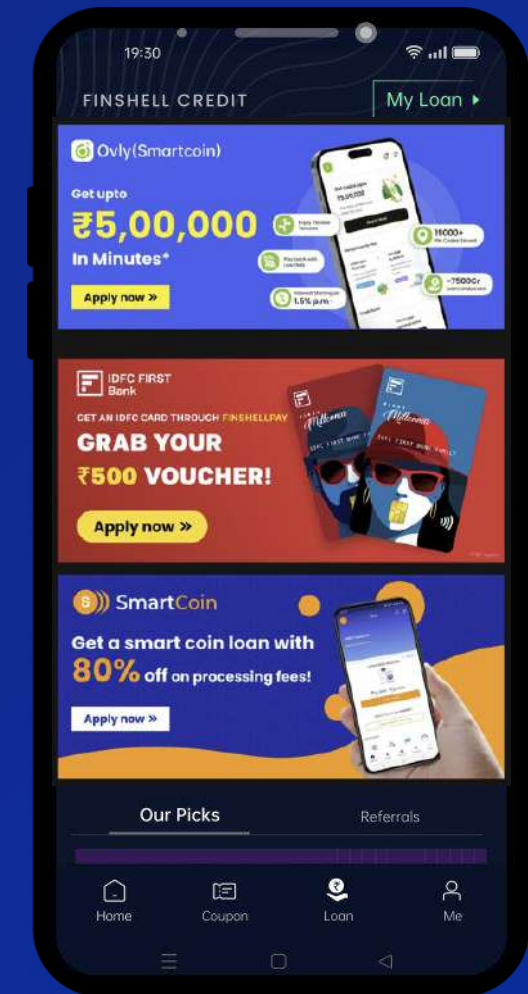
🛒 生活繳費

- 生活繳費融入 App 功能
- 提升高頻使用場景與用戶留存率，強化信用行為資料庫



🏷️ 優惠券

- 商家優惠與導購回饋
- 用戶平台交易並累積消費行為與獎勵紀錄



📈 金融服務

- 計畫未來擴大金融服務如投資理財、保險、信用管理等高附加價值產品線，強化平台的金融服務深度

獨特競爭優勢：獨家綁定 OPPO 預裝渠道的龐大流量優勢

- 智通科創在2023年取得OPPO獨家戰略合作，使FinShell Pay成為OPPO與realme印度銷售機型的預裝應用程式 (pre-installed App)，目前已累積超過 1.27 億手機裝機量。
- 相較競爭者需依賴補貼與大量廣告獲客，此「預裝模式」為FinShell Pay奠定可持續高效獲客的先天優勢。

OPPO與realme 合計領先印度市佔

- 26%印度智慧型手機市占率 (1Q25銷量)
- 3,000萬支手機年銷量 (2024年銷量)
- 1.27億裝機量 (截至2Q25)

獨家預裝協議

高效轉化 月活躍用戶MAU

- Finshell Pay MAU 2,526萬 (截至2Q25)
- 2023-24年MAU年增率逾56%

策略藍圖

策略
目標

執行
步驟

驅動
要素

MAU增長→轉化率提升
流量變現→高營利事業

I. 高效導流

透過支付、生活繳費、遊戲、優惠券等高頻應用場景，快速轉化來自OPPO預裝App的1.2 億龐大流量，建立用戶黏性與使用習慣。

II. 深化信貸服務

聚焦印度龐大的個人信貸需求，逐步布局從貸款超市導流、自營放貸到風控模型優化的完整信貸解決方案，致力於提升用戶體驗、優化轉化率與信貸滲透率。

III. 拓展增值服務

持續擴大金融服務場景，佈局如投資理財、保險、信用管理等高附加價值產品線，強化平台的金融服務深度，延伸用戶生命周期價值並創造多元收益來源。

龐大市場潛力
廣泛裝機基礎

品牌中立信任
在地合作網絡

數據洞察能力
風控技術演進

信貸業務推進計畫：四階段佈局、逐步放大營運槓桿

2023-25

2026

2027 - 2028

1.建立流量入口： 貸款超市合作啟動

FinShell Pay 貸款超市目前與超過 20 家印度當地金融機構合作，透過平台導流收取傭金，將逐步串接API進行用戶分析及掌握相關營運數據，優化用戶分層精準行銷，也為自營放貸業務累積风控經驗與實務基礎。

2.取得NBFC執照： 自營小額貸款業務

智通科創已遞交印度NBFC放貸執照申請，同步透過併購方式雙軌並行取得印度當地NBFC執照。分階段股權收購取得NBFC小額貸款執照正進行中，預計2026年開展線上小額貸款試營運。

3.訓練风控模型： 建立核心风控能力

智通科創計畫先以自有資金展開小額貸款試營運，取得真實放貸數據並進行风控模型訓練與優化。初期模型建置將與其它NBFC機構合作並採用第三方信評機構資料。

4.逐年放大： 自營信貸規模

FinShell Pay預計於2027至2028年強化自營貸款業務，並爭取與OPPO 合作推出BNPL（先買後付）方案，智通科創亦將成為OPPO在小額貸款領域的關鍵策略夥伴。

註：2025/08/08 本公司公告董事會決議收購印度Letul Investments Private Limited股權及簽署意向書事宜

(1) 本公司將與持有Letul Investments Private Limited(營業所在地位於印度新德里，為一家依法持有NBFC執照之業者)股權之Mr. Mohit Khanna等人簽署收購100%股權意向書。

(2) 實際買賣價金、交易方式及細節條款，以正式買賣合約為準。

(3) 股權收購合約簽署完成後，將向印度儲備銀行(RBI)提出管理階層及股權變更之申請。



智通科創股份有限公司
WISELINK CO., LTD.

Thank You



<https://wiselink.tw>



speak@wiselink.tw

Copyright © 2024, WISELINK CO., LTD and its affiliates

Q&A

附錄

5年損益表

NT\$mn	2020	2021	2022	2023	2024
營業收入淨額	800	943	799	961	1,495
營業毛利	75	99	132	369	839
營業費用	124	144	162	200	323
營業利益	-48	-45	-30	169	515
營業外收入及支出	-13	-23	-1	-2	-7
稅前淨利	-61	-68	-31	167	509
稅後淨利(損)	-49	-67	-29	93	365
歸屬母公司淨利(損)	-49	-67	-29	88	319
每股盈餘	-0.50	-0.61	-0.24	0.65	2.00

主要財務比率					
營收成長率	-11%	18%	-15%	20%	56%
毛利率	9%	10%	16%	38%	56%
營業利益率	-6%	-5%	-4%	18%	34%
淨利率	-6%	-7%	-4%	9%	21%
營業費用率	15%	15%	20%	21%	22%
股東權益報酬率 ⁽¹⁾	-8%	-11%	-4%	10%	26%
資產報酬率 ⁽²⁾	-4%	-5%	-2%	6%	17%

註1: 2024/09/09本公司股票面額由新臺幣10元變更為新臺幣5元。股票面額變更後的每股盈餘、淨值及股股價均有所變動

註2: 指母公司股東權益報酬率，為母公司淨利 / 平均母公司股東權益

註3: 指合併資產報酬率，"稅後淨利(損)" / 平均總資產

5年資產負債表

NT\$m	2020	2021	2022	2023	2024	佔總資產比重				
						2020	2021	2022	2023	2024
現金及約當現金 ⁽¹⁾	117	318	408	318	870	10%	20%	27%	18%	36%
應收帳款及票據	147	191	127	312	223	13%	12%	8%	18%	9%
存貨	210	139	128	90	76	19%	9%	8%	5%	3%
其他流動資產	113	94	42	50	115	10%	6%	3%	3%	5%
長期投資	40	30	28	23	28	3%	2%	2%	1%	1%
不動產廠房及設備	201	440	422	653	790	18%	28%	28%	38%	32%
其他非流動資產	303	378	356	293	333	27%	24%	24%	17%	14%
資產總計	1,130	1,591	1,511	1,741	2,435	100%	100%	100%	100%	100%
短期借款	265	227	248	234	287	23%	14%	16%	13%	12%
一年內到期長期負債	3	3	299	131	1	0%	0%	20%	8%	0%
應付帳款及票據	101	134	77	72	72	9%	8%	5%	4%	3%
其他流動負債	55	60	60	101	163	5%	4%	4%	6%	7%
銀行借款 - 非流動	6	3	0	153	223	1%	0%	0%	9%	9%
應付公司債 - 非流動	0	349	0	0	0	0%	22%	0%	0%	0%
其他非流動負債	130	111	89	47	147	12%	7%	6%	3%	6%
負債總額	561	887	773	740	893	50%	56%	51%	42%	37%
母公司股東權益合計	569	704	738	971	1,461	50%	44%	49%	56%	60%
非控制權益	0	0	0	30	80	0%	0%	0%	2%	3%
股東權益總額	569	704	738	1,001	1,542	50%	44%	49%	58%	63%
每股淨值 (NT\$)	5.8	5.9	5.8	6.7	9.1					
淨現金/股東權益	-28%	-37%	-19%	-20%	23%					
流動比率	138%	175%	103%	143%	246%					