



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)

1H26 法人說明會簡報

August 26, 2026



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. 1H26營運成果

2. 軟體事業發展

- a. 資訊軟體服務事業
- b. 印度Fintech事業

3. Q&A



The background features a blue-toned image of a city skyline at sunrise or sunset, with a network of white lines and currency symbols (Euro, Yen, Dollar) overlaid. The slide has a white trapezoidal area on the right side where the title is located.

1H26營運 成果及展望

2026上半年營運成果

營收

NT\$ **12.9** 億

+ 12% YoY

軟體營收占63 %

營業利益

NT\$ **5.7** 億

+ 9% YoY

淨利 (歸屬母公司)

NT\$ **4** 億

+ 32% YoY

毛利率

61%

+1 pts YoY

軟體毛利率達83%

淨利率

33%

+ 3 pts YoY

股東權益報酬率¹

34%

- 2 pts YoY

註1：股東權益報酬率以1H26計算 = (1H26歸屬母公司淨利 ÷ 期初和期末之平均母公司股東權益) x 2

1H 26 軟體事業群營收占比63%，公司主要成長引擎

1H26營運成果

軟體事業營收比重63%，東南亞新客戶導入為主要動能

- 軟體事業群營收新台幣8.13億元，年成長10%，占集團營收63%；在高毛利軟體事業帶動下，集團2026年上半年整體營業利益率達45%。

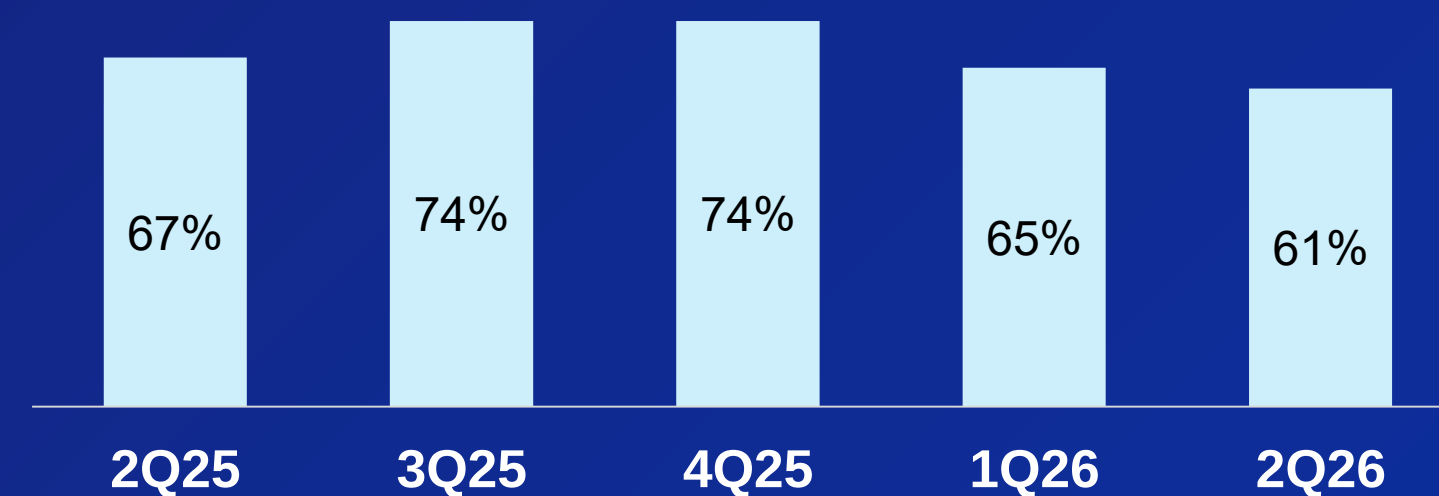
既有核心客戶：穩定營運與關係深化

- Lenovo**四項平台於2026年上半年維持穩定日常營運；期間持續與客戶建立信任關係，為2027財年合約續約進行準備。
- ADEPT**：「平台強化模組」已於2026年5月完成生產環境簽收，取得該子專案最終付款里程碑；「客製化工單模組」亦已完成需求簽收並進入開發階段，UAT預計於2026年第四季進行。公司於兩季合計維持100%服務水準協議（SLA）達成率，並完成三波資安強化更新；同時透過同一合作管道，新增日本Azbil Kimmon及馬來西亞Cubiq Meters Sdn Bhd兩家公用事業客戶。

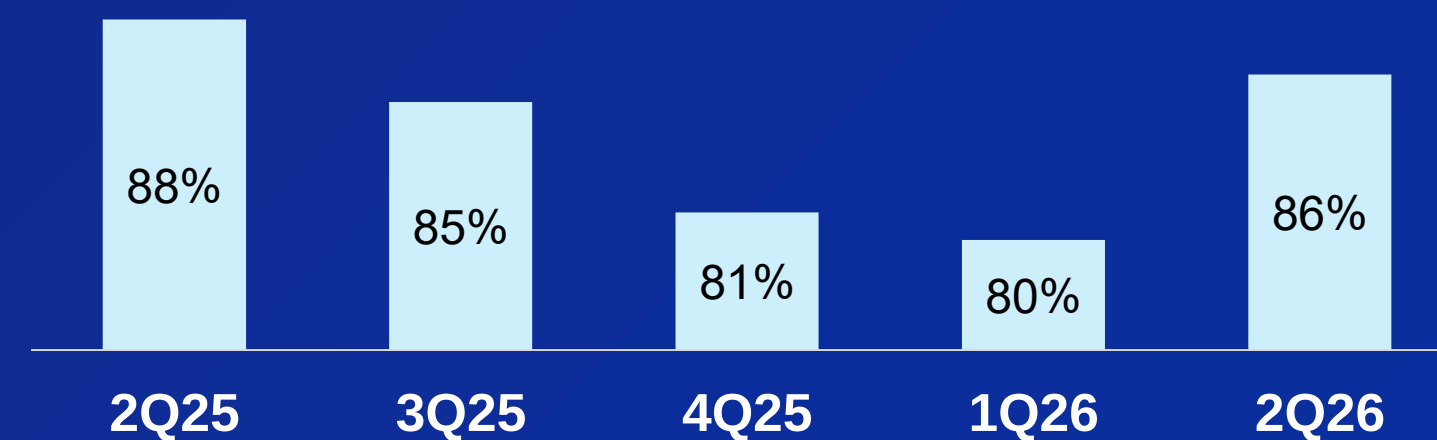
業務多元化：跨界布局

- FraudEyes Mobile**：Fraudeyes延伸品牌，已完成消費者端資安應用程式核心開發，並以馬來西亞市場優先推出；已完成**Google Play**訂閱計費系統整合，建立促銷代碼機制以支援行銷活動。
- Anyara Hills**：智慧社區管理系統於2026年5月20日上線，供客戶內部員工及保全人員使用；行動應用程式於2026年7月1日在官方應用程式商店公開上架。

營收占比 - 軟體事業及其他

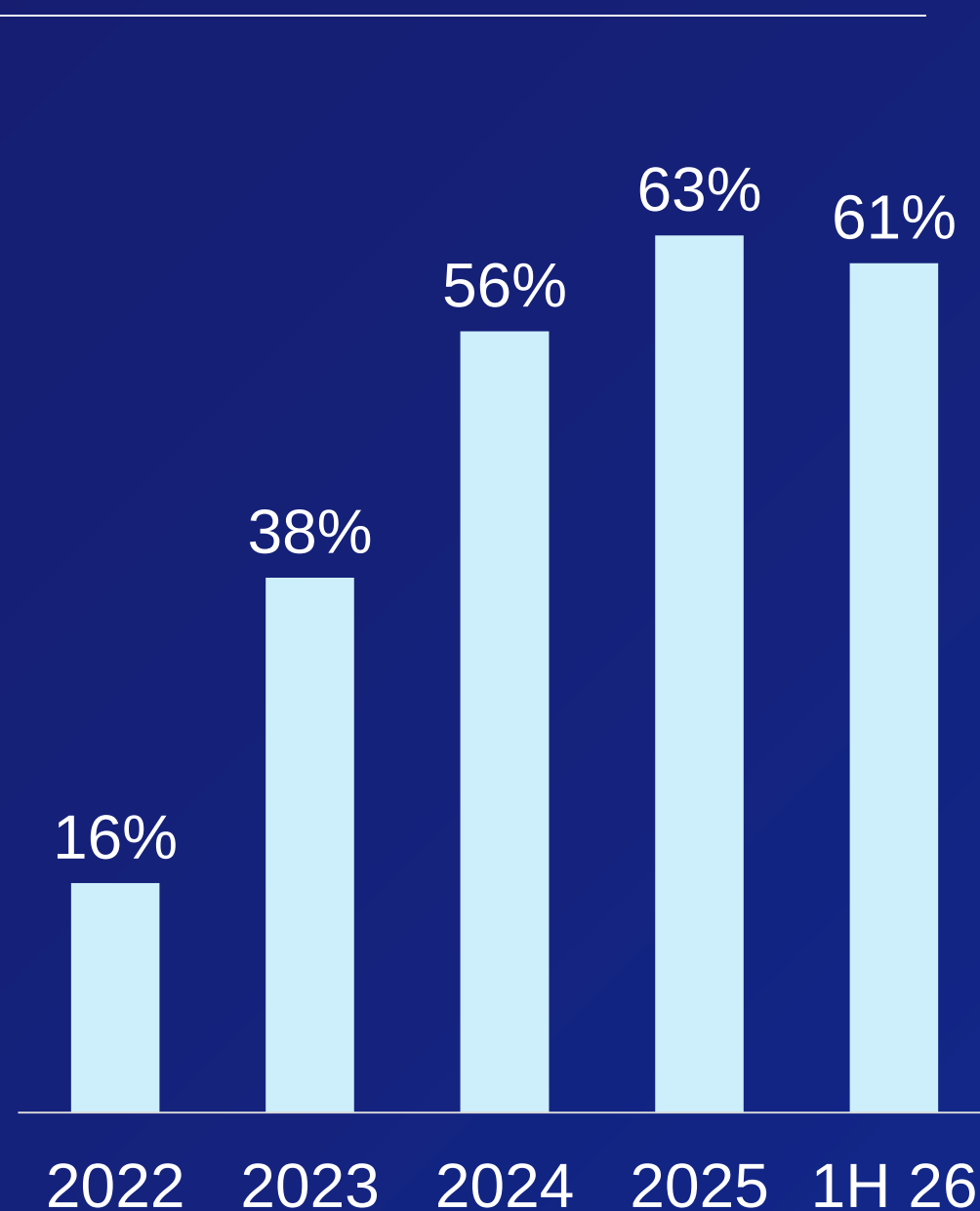


毛利率 - 軟體及其他

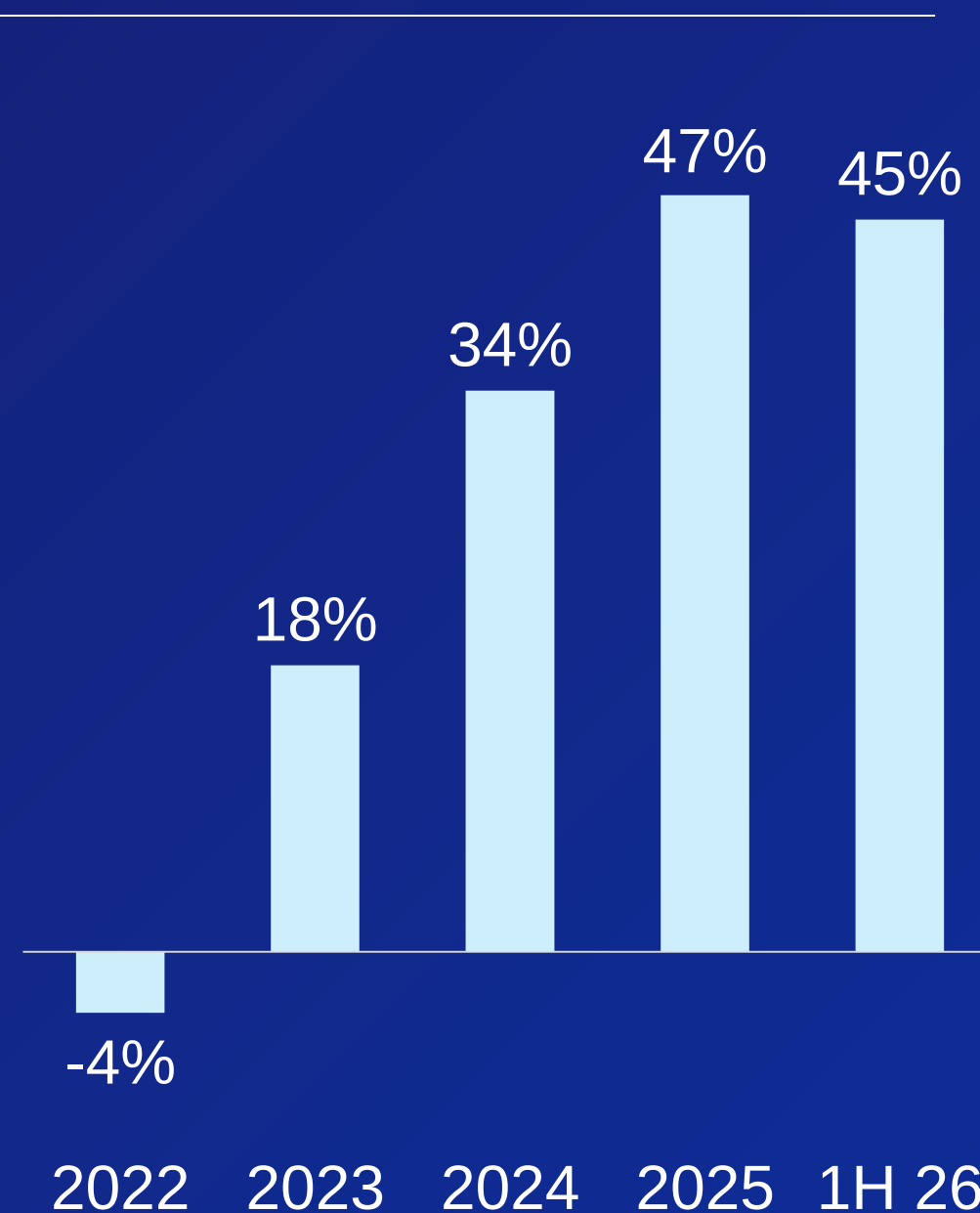


高毛利軟體事業帶動，獲利結構顯著提升

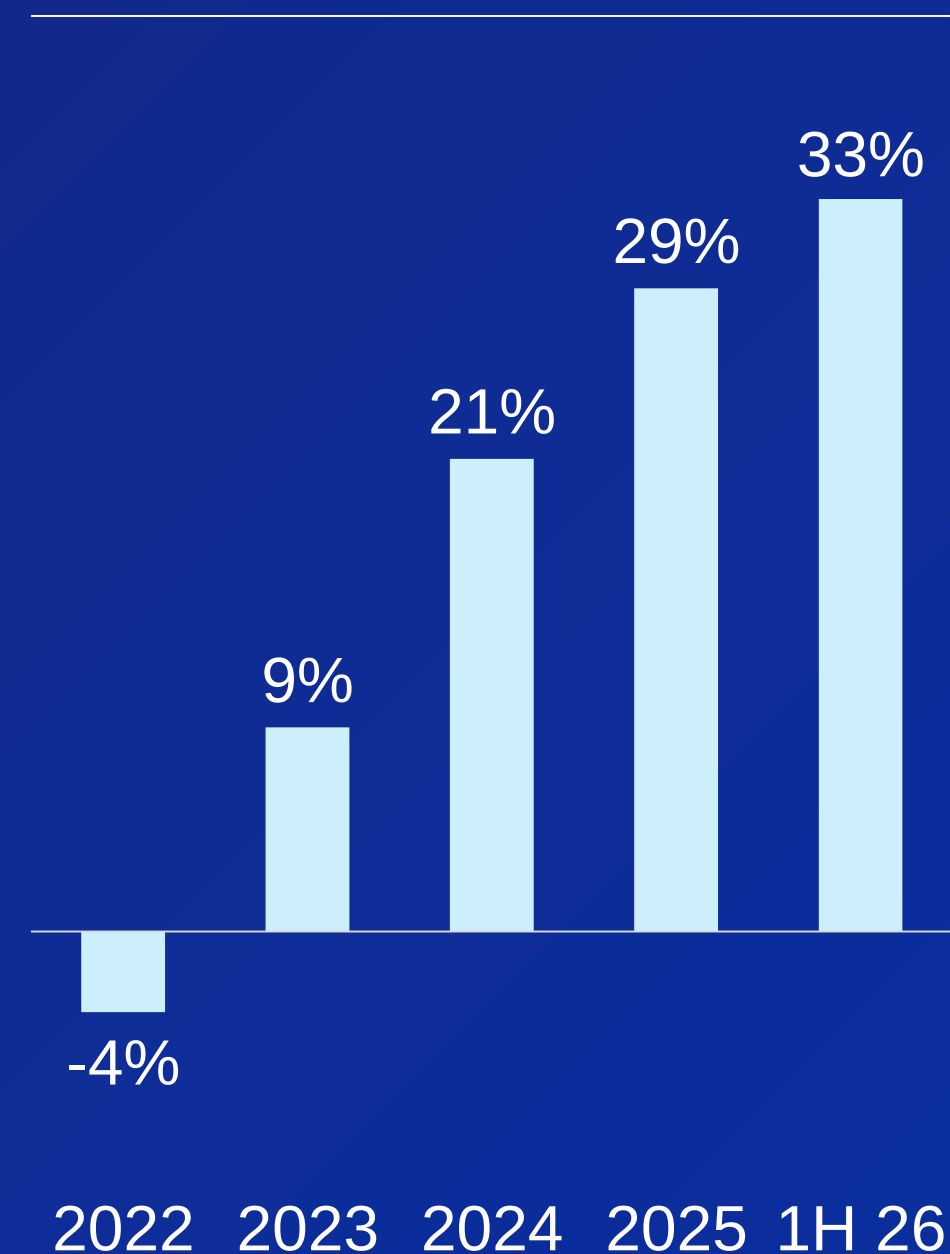
毛利率



營業利益率

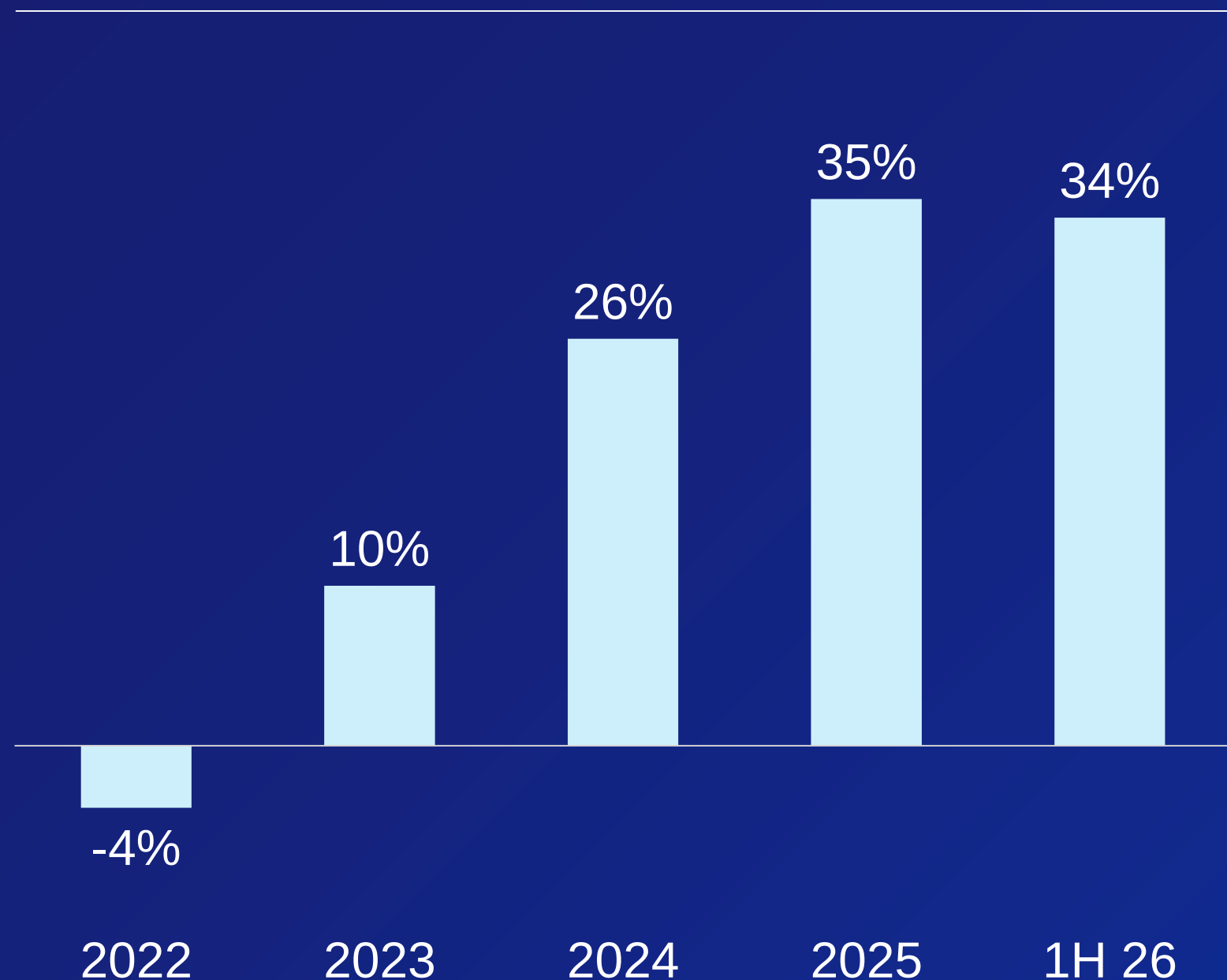


(歸屬母公司) 淨利率

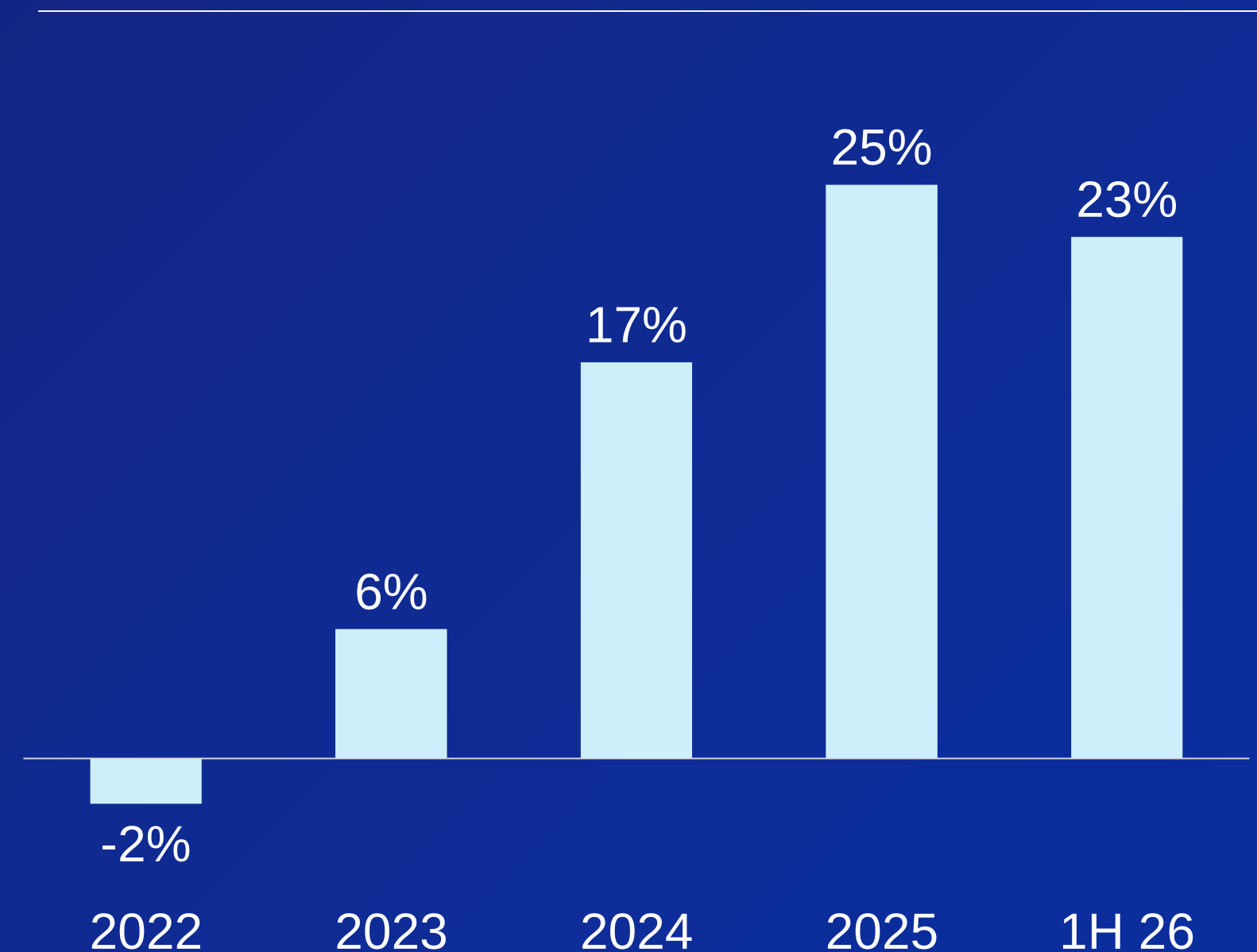


智通科創股東權益報酬率及資產報酬率趨勢

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

1H26 & 1H25 損益表

流通股數說明

- 2025/12/22公司股票面額變更完成，股票面額由新台幣5元變更成2.5元，原已發行總股數 178,981,642 股，變更後總股數增至357,963,284 股，2026年3月9日為新股票換發日。股票面額變更後的每股盈餘、淨值及股價均有所變動
- 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百萬	2Q26	1Q26	2Q25	QoQ	YoY	1H26	1H25	YoY
營業收入	686	605	634	13%	8%	1291	1,152	12%
毛利	417	370	410	13%	2%	787	701	12%
營業費用	114	98	92	16%	24%	212	173	23%
營業利益	302	273	319	11%	-5%	575	528	9%
營業外收入及支出	9	2	-63	350%	-	11	-64	-117%
稅前淨利	311	275	255	13%	22%	586	465	26%
稅後淨利(損)	218	211	181	3%	20%	429	344	25%
歸屬母公司淨利(損)	212	188	158	13%	34%	400	303	32%
每股盈餘	0.6	0.53	0.44	13%	36%	1.13	0.86	31%

主要財務比率								
毛利率	61%	61%	65%	0 pts	- 4 pts	61%	61%	0 pts
營業利益率	44%	45%	50%	- 1 pts	- 6 pts	45%	46%	- 1 pts
淨利率	32%	35%	29%	- 3 pts	+ 3 pts	33%	30%	+ 3 pts
營業費用率	17%	16%	14%	+1 pts	+ 2 pts	16%	15%	+ 1 pts
股東權益報酬率 ⁽¹⁾	36%	32%	32%	+ 4 pts	+ 4 pts	34%	36%	- 2 pts
資產報酬率 ⁽²⁾	23%	23%	26%	0 pts	- 3 pts	23%	26%	- 3 pts

註1: 指母公司股東權益報酬率，母公司淨利 / 期初和期末的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) / 期初和期末的平均總資產，均為年化後的數字。

2026年營運展望

軟體事業維持主要成長動能

軟體事業將持續深化核心客戶合作，推動跨模組導入、平台建置及後續維運服務，並積極拓展東南亞新客戶。公司將依專案執行及客戶導入進度，持續擴大軟體事業規模。

持續優化營收與獲利結構

在持續投入FinTech及軟體研發的同時，公司將透過產品模組化、專案執行效率提升及經常性收入發展，持續優化營收組合與整體獲利結構

印度金融科技布局持續推進

公司將依交易程序及印度儲備銀行審查進度，持續推進Letul收購案。待相關交易及核准程序完成後，再依當地市場環境與實際營運條件，審慎推動印度自營貸款業務。

註：未來營運表現仍將受全球經濟環境、匯率變動及專案推進時程等因素影響。

The background features a blue-toned image of a city skyline at sunrise or sunset, with a network of white lines and currency symbols (Euro, Yen, Dollar) overlaid. The design includes large blue geometric shapes and a halftone dot pattern in the bottom right corner.

軟體事業群發展

兩大主軸

資訊軟體服務事業群

顧問服務

專案收入

維護收入

SaaS收入

印度 Fintech 事業

zenzy x oppo

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、會員優惠、金融理財產品服務等生活消費金融App

- 累計印度 OPPO及realme手機超過 1.3億裝機量
- MAU 月活躍用戶數2025年平均約2,116萬
- MAU 月活躍用戶數近三個月成長至2,300萬
(至2026年6月底)

資訊軟體服務

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

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



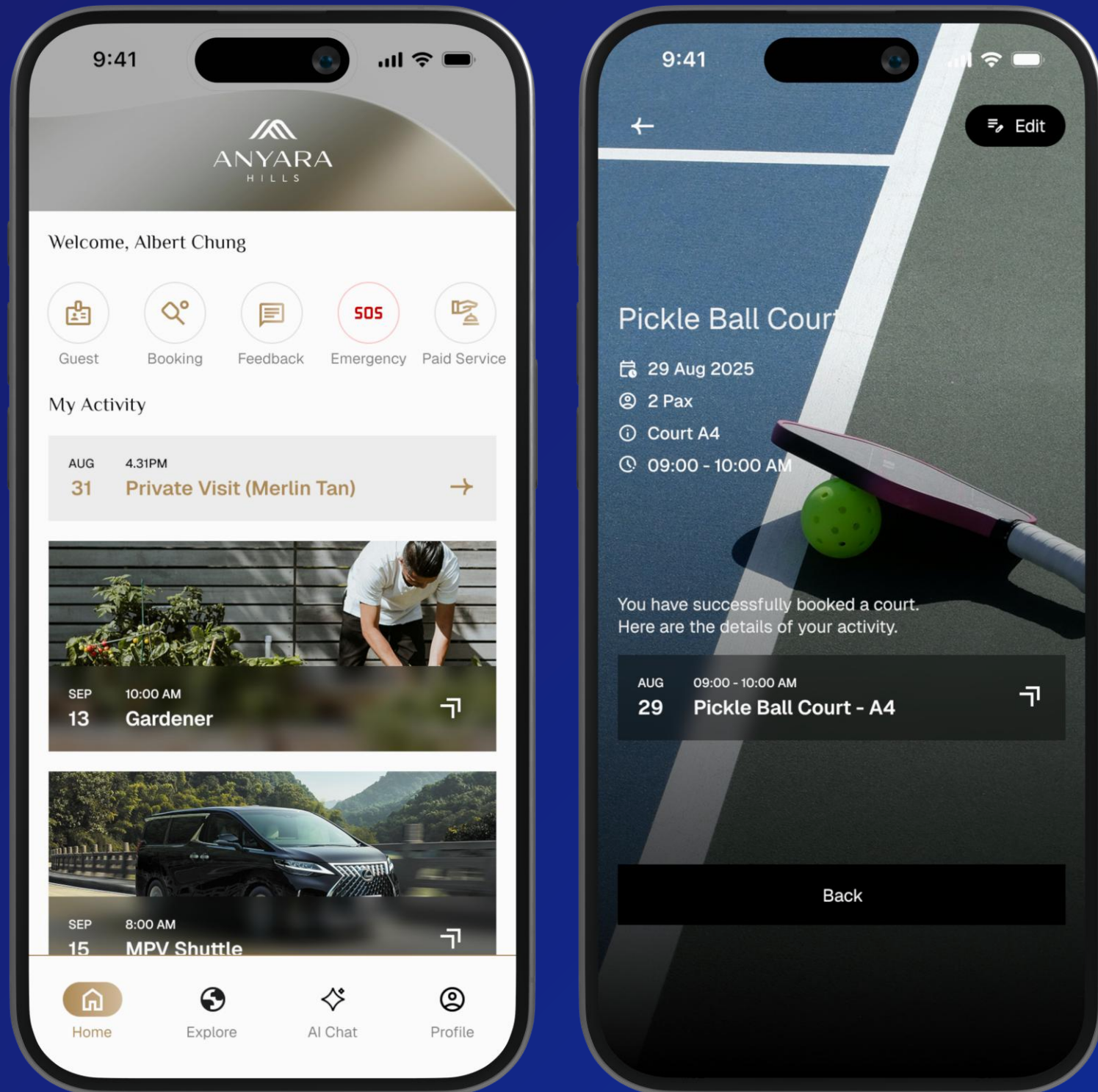
Human Resource Management



Ms. Winkly

Anyara Hills智慧社區系統，開啟商業化新里程碑

首階段核心功能交付完成，分階段上線策略驗證跨產業整合、AI 應用落地進入商業化



Anyara Hills 位於吉隆坡高端住宅區，占地約 584 英畝，系統全面涵蓋住戶端、保安端與後台管理平台，並整合帳單繳費、訪客通行、SOS 警報、AI 聊天及活動管理等多項智能功能，打造一站式智慧社區管理體驗。

一、現況與本季進展

Anyara Hills智慧社區管理系統已於2026年5月20日上線，現階段僅供客戶內部員工及保全人員使用，屬有條件上線暨內部客戶使用階段；行動應用程式亦已於同年7月1日在官方應用程式商店公開上架，對外可見度隨之提升。

二、商業意涵

系統現階段已為客戶帶來實質營運效率提升，有效簡化訪客及承包商之出入管理流程，展現 GLN智慧社區解決方案之落地成果；後續規劃導入之帳務、金流及場地預約等模組，將進一步擴充系統之服務範疇，為GLN在智慧社區領域建立更完整、具備營收貢獻潛力之商業模式奠定基礎。

三、策略價值與下一步

Anyara Hills持續作為GLN智慧社區解決方案之旗艦參考案例，其示範效應有助於複製至其他社區開發案或東南亞其他市場，並鞏固GLN作為客戶長期技術夥伴之市場定位。後續觀察重點包括：帳務、金流及場地預約等增值模組之上線時程，以及系統服務範圍是否由現行內部員工及保全人員擴大至全體住戶。

馬來西亞Alliance Bank簽署主服務協議(MSA)

與 CDNetworks¹ 攜手，打造馬來西亞金融業 SaaS 資安整合標竿案例

策略定位

- CDNetworks 提供全球級雲端資安基礎與防護平台
- GLN 取得 CDNetworks 正式授權 (Reseller License) ，負責馬來西亞本地化導入、整合測試與金融合規客製

合作模式

- 採分潤制的合作模式

預期效益

- 以馬來西亞為起點，建立東南亞金融銀行資安範例
- 採用 SaaS + 長約模式，帶來穩定經常性收入
- 目標複製至印尼、泰國、越南等區域銀行，推動跨國業務擴張



註1: CDNetworks 為全球領先的 CDN 與雲端資安服務供應商，在全球擁有超過 2,800 個網路節點 (PoPs)，覆蓋 87 個以上的國家與地區，專注內容傳遞與網路防護。

四大方案：佈局整合型資安防護體系

四大資安產品矩陣持續深耕政府、電信及金融客群
積極拓展新戰略夥伴，加速區域商業版圖實質落地



GLN 完整資安防護方案	功能定位	應用場景
Fraudeyes	偵測阻斷 Android 惡意應用程式與異常行為，傳輸中封包深度檢測，威脅情報即時更新，協助金融與電信業進行防詐分析與風險控管	✓ 手機 App 詐騙防制 ✓ 電信防詐平台 ✓ 銀行金融機構風險控管
CAPTIVITY	提供漏洞掃描與滲透測試，支援合規與稽核需求，協助企業提早發現潛在弱點並修補防護缺口	✓ 政府機構資安防護 ✓ 電信與關鍵基礎設施營運商 ✓ 企業內部資安演練、弱點測試
Slaughtery	韌體與供應鏈弱點稽核與審查，針對 IoT / 嵌入式裝置進行韌體逆向工程分析，支援 ARM / MIPS / PPC 架構之自動化分析，弱點挖掘	✓ OEM 供應鏈安全稽核 ✓ 物聯網安全性檢測 ✓ 韌體漏洞發掘與驗證
Infiltration	紅隊作戰與滲透測試模組化工具組，真實環境攻擊模擬與概念驗證生成，漏洞管理與滲透測試平台	✓ 政府機構 ✓ 大型企業資安稽核

FraudEyes Mobile

產品定位

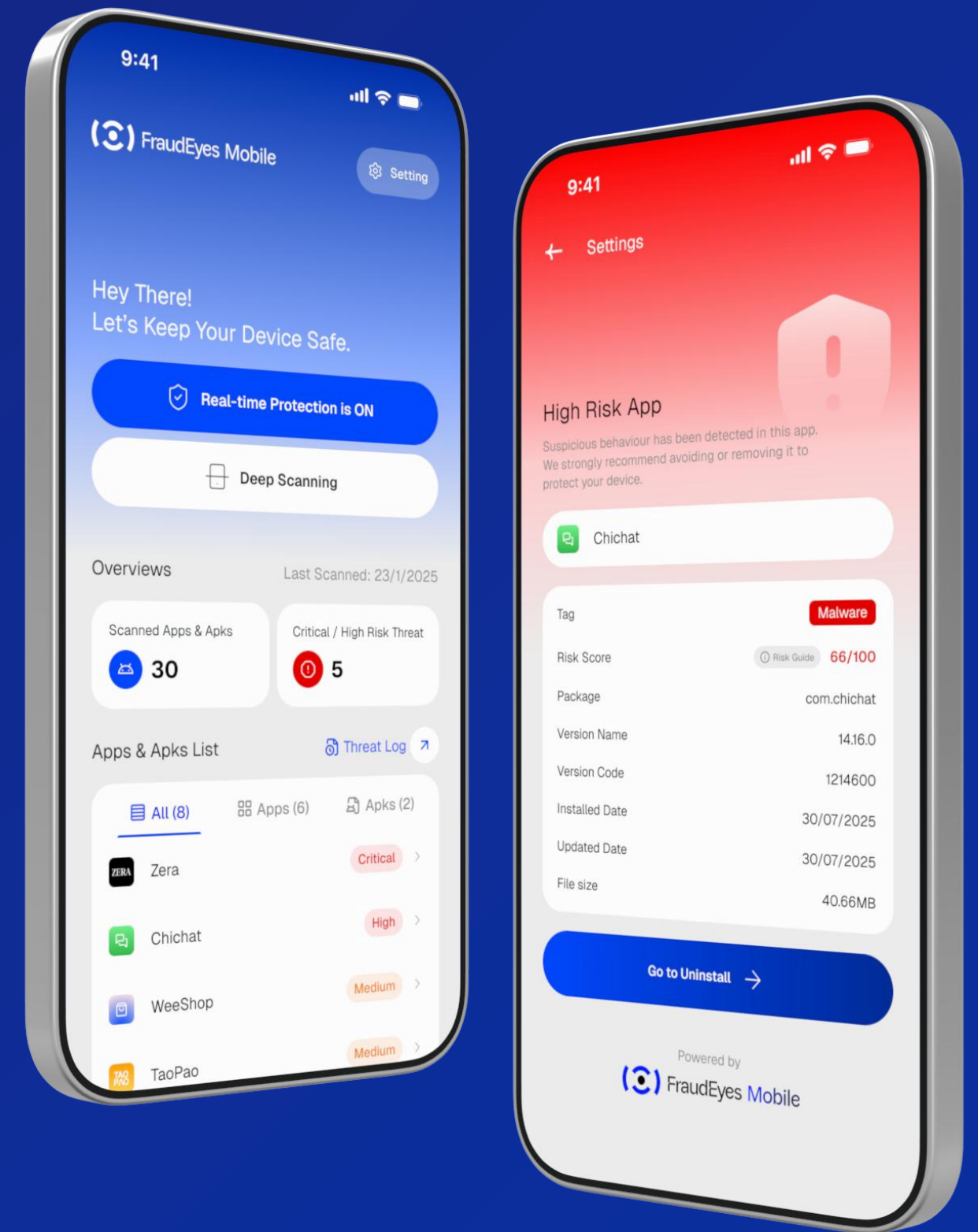
FraudEyes Mobile為Fraudeyes延伸品牌，由GLN於2026年6月正式推出之消費者端資安應用程式，供一般使用者自行於行動裝置安裝，聚焦於防範詐騙應用程式及惡意APK檔案。

核心功能特色

- 一、偵測隱藏威脅：可偵測外觀上看似合法可信、實則具風險之Android應用程式及APK檔案，非僅限於明顯可疑之程式。
- 二、有別於單次掃描機制：提供持續性防護，與市場上多數僅依賴單次應用程式掃描之同類產品形成區隔。
- 三、持續即時監控：對裝置進行不間斷監控，即時辨識並回應新出現之資安威脅，而非僅於安裝時執行一次性檢測。

商業意涵

FraudEyes Mobile將GLN原屬企業端之資安技術延伸至消費者市場，其差異化定位在於「持續性即時監控」而非「一次性掃描」，此為與競品區隔之主要技術訴求；惟目前尚無使用者數、下載量或付費轉換率等數據可供評估其市場接受度，相關商業成效仍待管理層於後續季度揭露。



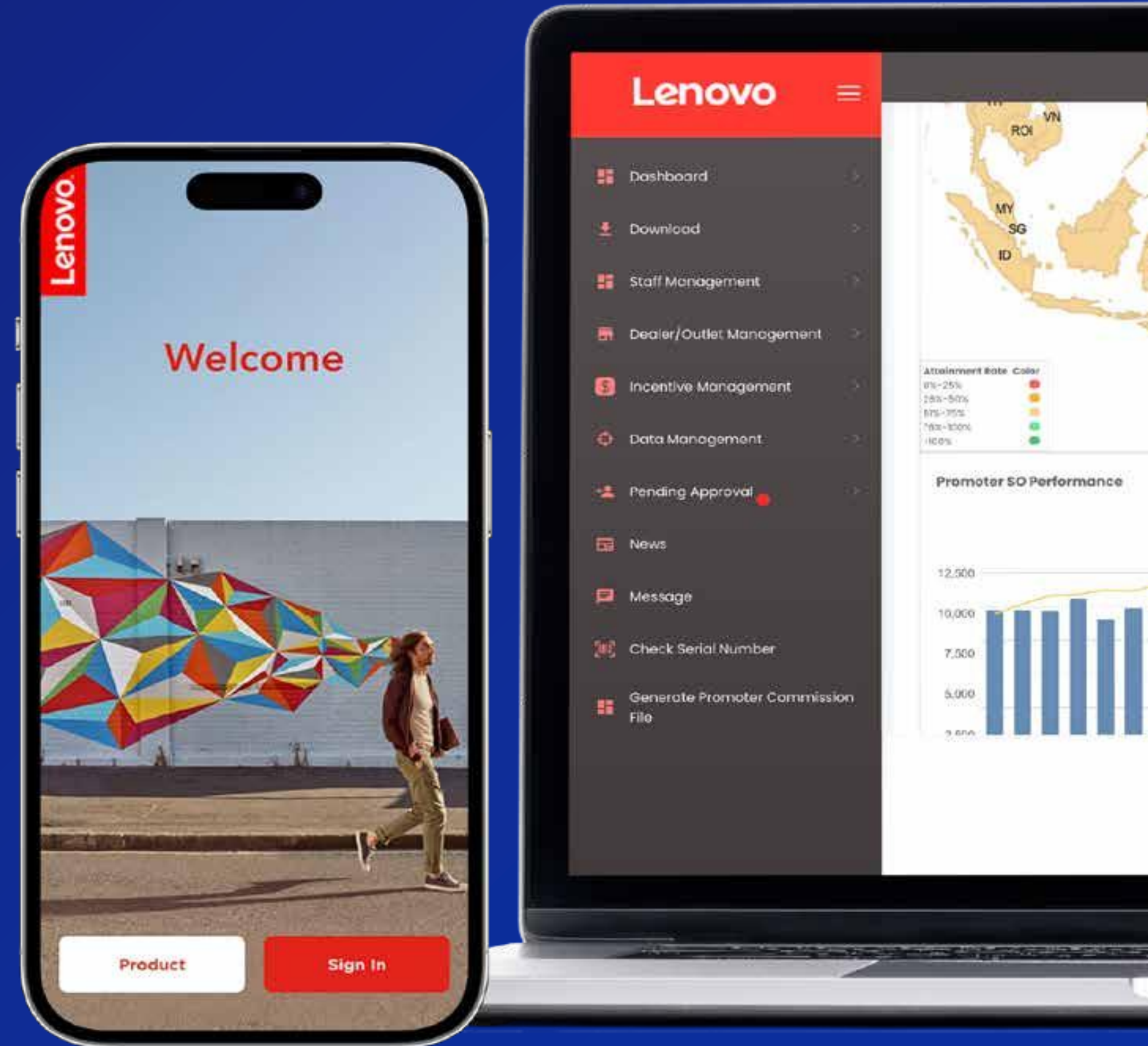
與 Lenovo 深度合作，拓展至全球市場

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
 - 對客戶營運理解逐步深化，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
- 2026 ● 四項平台穩定運行，為2027財年續約做準備



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 全球非歐洲市場獨家技術合作夥伴

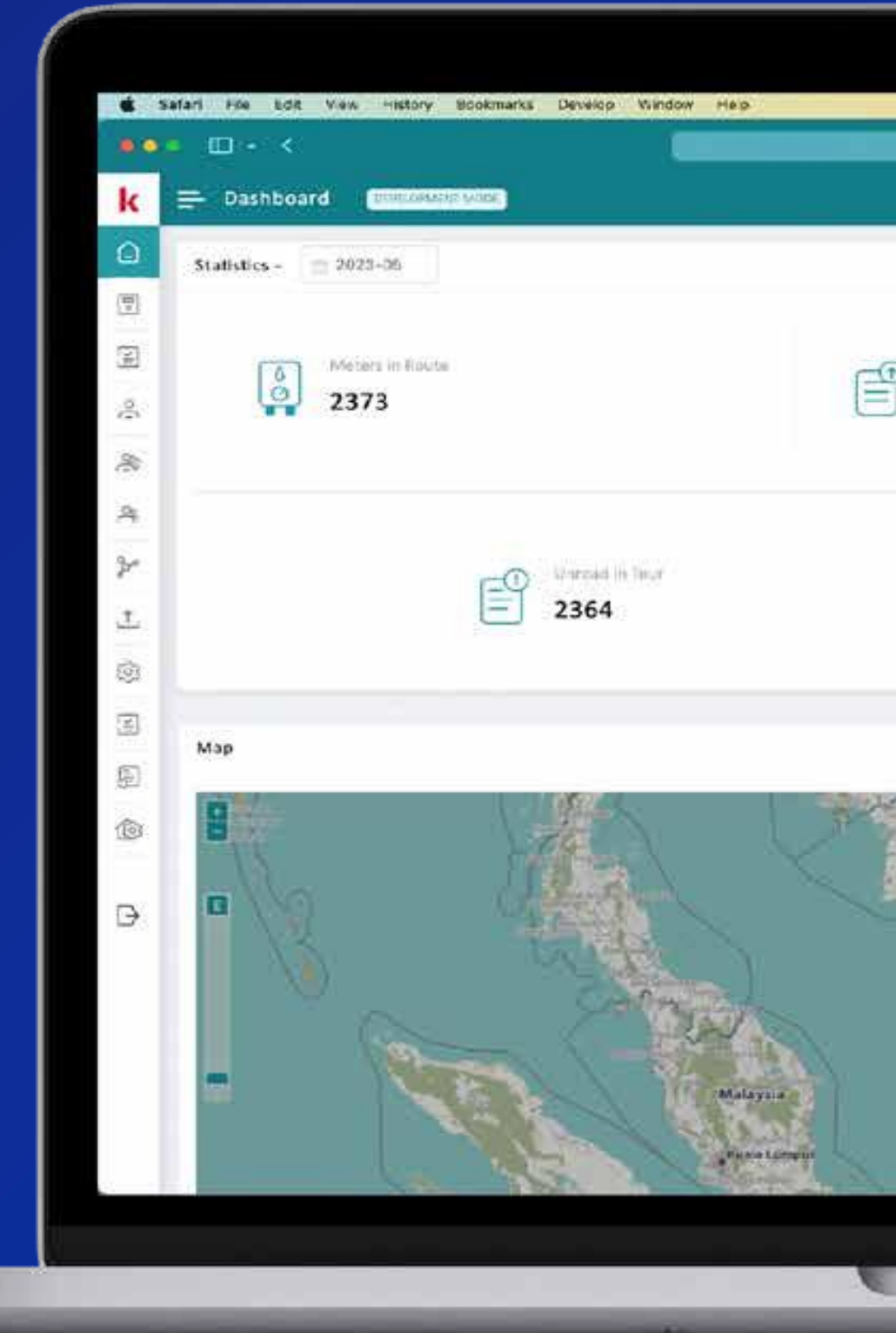
Kamstrup 創立於 1946 年，總部位於丹麥，業務遍及 90 國，專注水與能源計量管理

合作範圍由亞太區進一步拓展至全球非歐洲市場

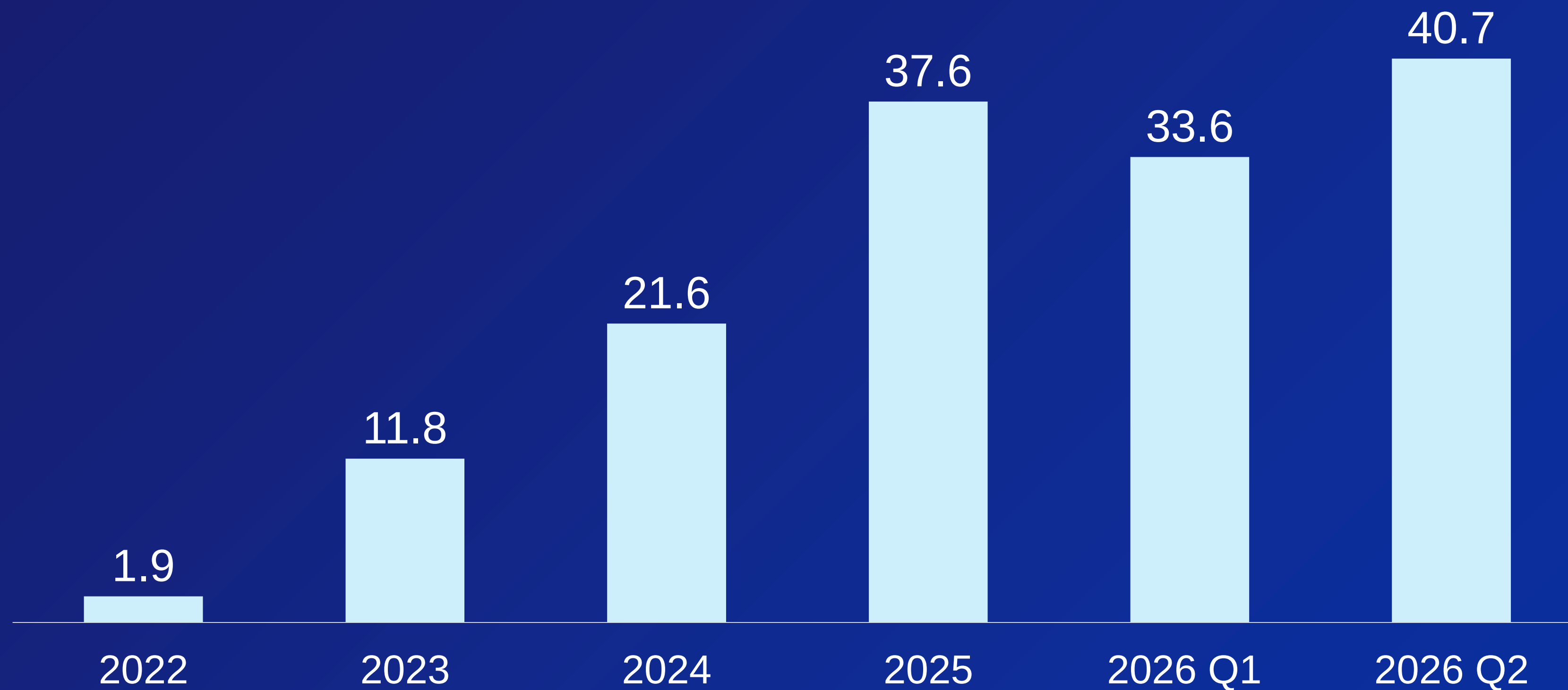
- 2019 ● 合作起點：導入智能化水表監控系統
 - 為 Kamstrup 在馬來西亞開發智能水表監控解決方案Adept
 - 功能涵蓋水表讀數記錄、安裝更換維護、即時數據同步等
- 2022 ● 合作深化：成為亞太區技術夥伴
 - 因應客戶業務拓展，進一步擔任亞太區獨家技術夥伴
 - 持續優化系統穩定性與擴充模組，以支援更多區域在地應用場景
- 2026 ● 既有客戶持續深化合作，並成功帶動新客
 - 新增日本Azbil Kimmon、馬來西亞Cubiq Meters兩家公用事業客戶

後續擴展 | 夥伴關係升級至全球(歐洲以外)海外區

- GLN目前擔任 Kamstrup 全球非歐洲市場的獨家技術合作夥伴，提供系統開發、平台維運及在地化支援服務。



GLN 合約總金額 (US\$Million)



註1: 合約總金額指還在服務期間的合約之總合約價值

GLN - 2026年成長策略

1. 核心客戶深化：續約與模組擴充

ADEPT平台強化模組已完成最終付款里程碑，Lenovo四項平台亦穩定運行並已進入2027財年合約續約準備階段。此一策略路徑之實質進展，並非僅止於既有客戶關係之維繫，而是反映於兩項具體可驗證之後續動作：ADEPT下一階段為客製化工單模組（預計2026年第四季完成UAT），Lenovo下一階段則為合約續約條件之協商及潛在功能強化項目。兩者均具備明確之下一里程碑供投資人追蹤，而非流於抽象之長期承諾。

2. 平台複製能力：規模化之技術資產

ADEPT透過與Kamstrup既有之合作架構，於本半年新增日本及馬來西亞兩家公用事業客戶，為現有資料中最具體之平台複製證據——採用相同技術架構及交付團隊，成功拓展至原客戶所屬產業鏈以外之新客戶。此一路徑之實質意義在於：GLN之成長動能不再完全仰賴大型新客戶之簽約，而是既有平台邊際複製成本遞減所帶來之規模化效益。

3. 消費端訂閱模式：第二成長曲線

Fraudeyes品牌延伸出FraudEyes Mobile訂閱制消費性產品，Anyara Hills則由專案交付模式逐步發展為多模組平台。此一路徑目前之佐證相對有限，現階段尚無使用者數、轉換率或營收貢獻等數據可供驗證，惟策略方向明確：GLN意圖將一次性專案收入模式，轉化為具備持續性之訂閱收入模式。建議於對外溝通時，將此路徑明確標註為「早期階段」，以避免與前兩項已具備具體里程碑之路徑相混淆。

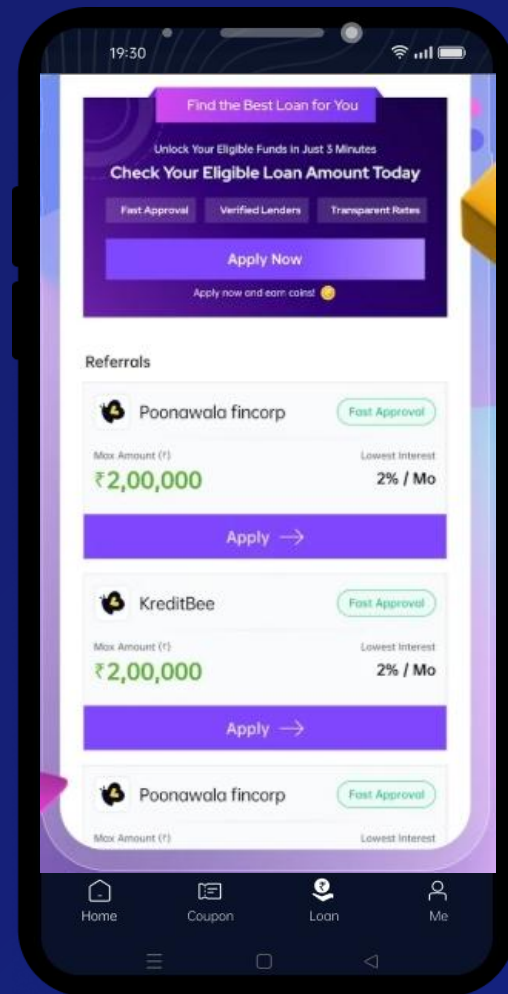


印度 Fintech 事業

zenzy x oppo

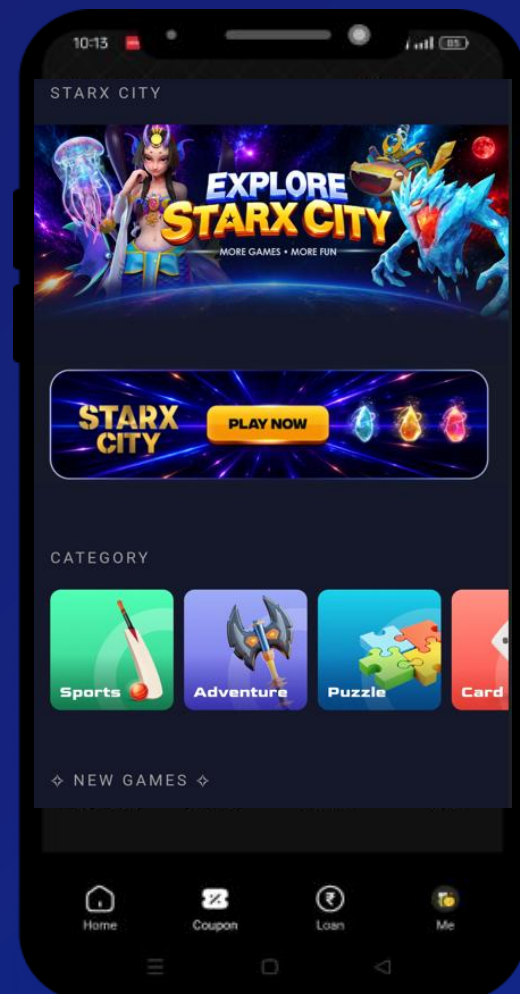
台商進軍印度Fintech首例 金融服務遊戲消費App

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



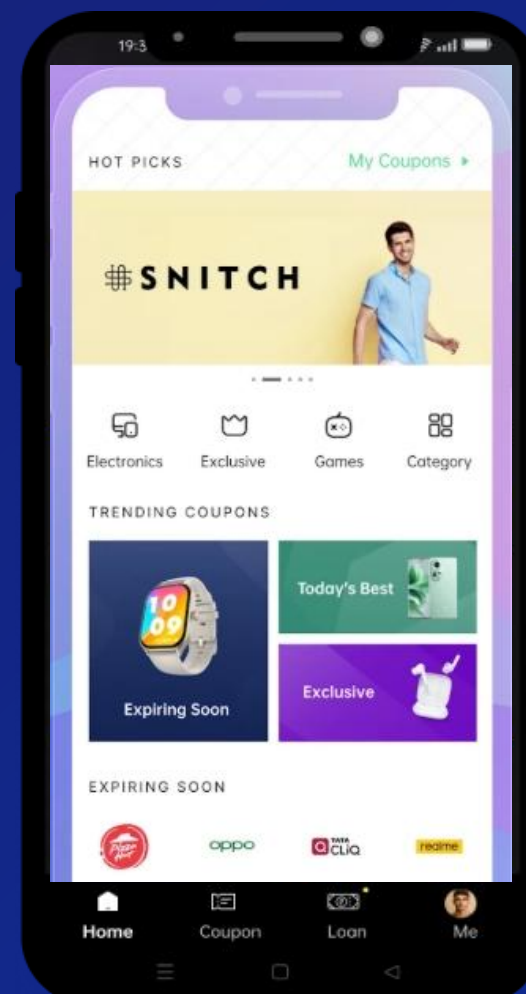
💰 貸款超市

- 20多家印度NBFC合作，貸款超市平台，提供小額信貸服務
- 提供NBFC自動化條件匹配且預篩選高質量之客戶進件



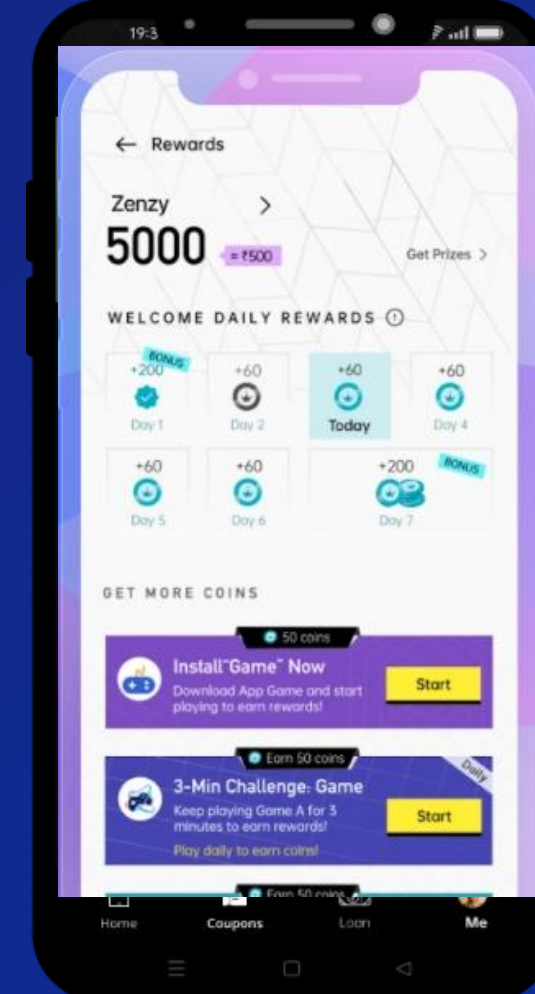
📱 手機遊戲

- 與華義合資開發在地化手機遊戲，StarX City
- 吸引年輕用戶提升黏著度



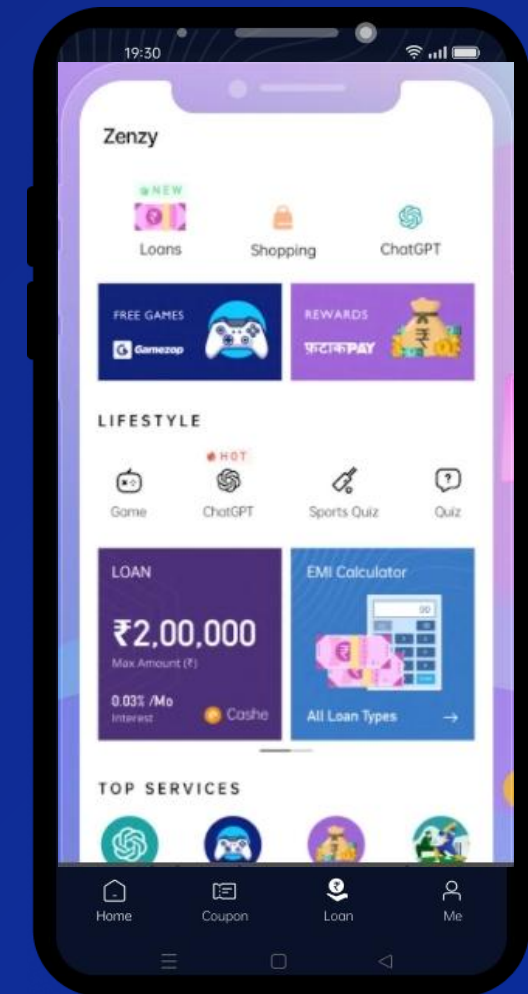
🛒 生活繳費

- 生活繳費服務提高用戶留存率與提高用戶回訪使用慣性
- 蒐集記錄追蹤用戶行為軌跡，累積用戶行為資料庫



🏷️ 會員經營

- 會員點數優惠及獎勵
- 提高用戶轉化與回訪率
- 提高忠誠會員比例
- 延長用戶生命週期



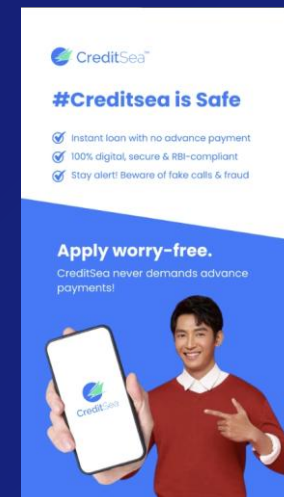
📈 金融服務

- 計畫擴大金融服務如投資理財、保險等產品線。
- 新增加Bajaj分期購物卡(EMI Card)及AngelOne App投資平台

Zenzy：一站式線上金融 x 多元生活娛樂APP

新增貸款超市合作NBFC平台與夥伴：

- Spheeti Fintech NBFC
- CreditSea 平台



貸款超市



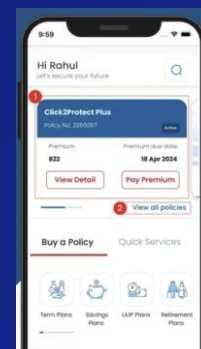
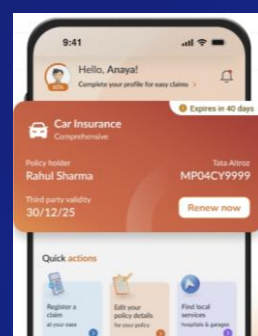
遊戲娛樂

- 印度當地遊戲商上架遊戲
- 節慶、活動、精選等主題推出
- 3分鐘挑戰 (Play to earn)
- 推出與華義合資開發的遊戲StarX City



金融機構理財產品新上架：

- ICICI Lombard 私營普險龍頭
- HDFC Life Insurance 壽險
- Axis Mutual Fund共同基金



金融服務

生活購物



合作銀行及金融機構：

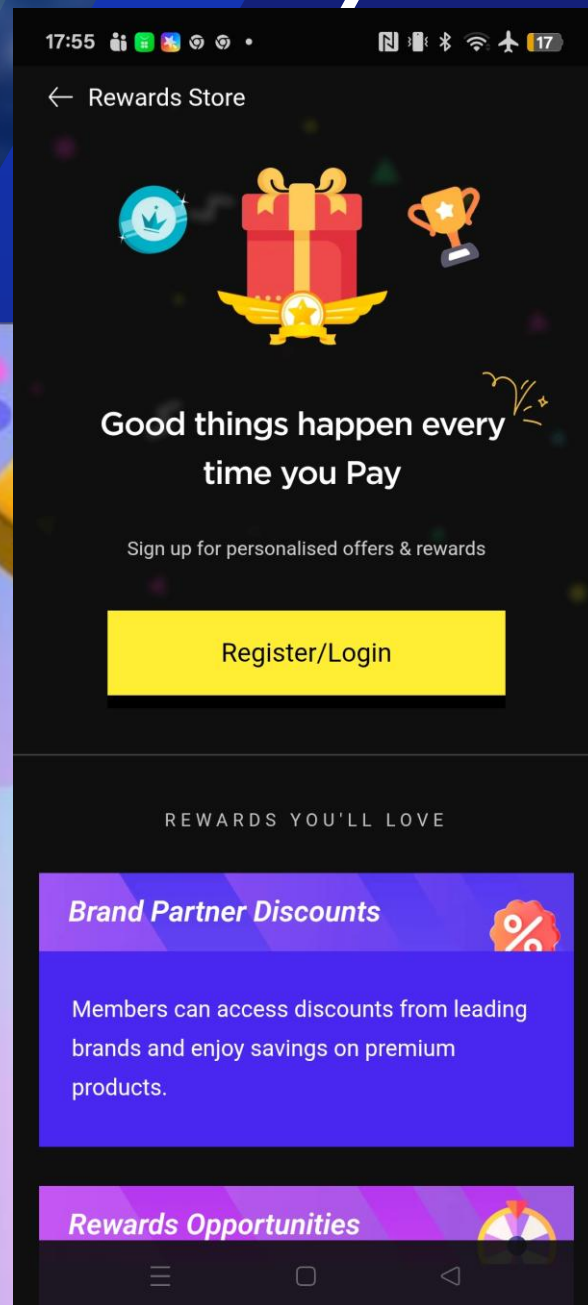
- YesBank (印度知名私營銀行)
- Juspay (印度前三大支付服務商)



Zenzy 策略調整

2026年8月初內部測試通過，Zenzy上線準備中
短中長期三階段目標提升 DAU、ARPU 與 LTV

階段任務



策略目標

短期：用戶平台

- 準備上架Loan Service Provider 貸款服務新平台
- 用戶數據Data收集及建模分析（信用、收入、行為）
- 深化會員分級與用戶經營：差異化會員體系，透過積分、權益與專屬服務深化用戶黏度



提高DAU轉化率

活躍用戶質量提升
轉化率提升

中期：習慣黏性

- NBFC執照，啟動自營貸款業務
- Loan Service Provider +NBFC 貸款超市平台與自營貸款業務加乘驅動，智能貸款效益
- 個人化推薦，高轉化率推薦



ARPU增加

提高每一用戶平均營收

長期：金融服務

- 投資理財與保險服務
- 一站式金融服務平台



用戶LTV擴大

提高用戶終身價值



信貸業務推進計畫：收購印度當地NBFC、啟動自營貸款業務

2023-25

2025-26

2027 - 2028

1. 建立流量與數據基礎

Zenzy 貸款超市已串聯超過 20 家印度當地金融服務機構，持續累積用戶、申貸行為及營運數據，為後續自營放貸建立客群與數據基礎。

2. 取得自營放貸能力

已簽署 Letul Investments Private Limited 100% 股權收購協議，目前依程序推進相關作業；待取得 RBI 核准後，將具備自營貸款業務發展基礎。

3. 建立自有風控能力

透過小額貸款試營運累積實際放貸數據，逐步建立並優化自有風控模型，結合既有合作金融機構及第三方信用資料，提高風險辨識與授信能力。

4. 擴大自營信貸規模

預計於 2027 至 2028 年視 RBI 核准、交易完成及試營運結果，擴大自營小額信貸業務，從金融產品導流進一步延伸至自營金融服務。

註：2026年1月底，本公司已完成簽署收購印度Letul Investments Private Limited 100%股權之正式股權收購協議（SPA）。本交易尚須取得印度儲備銀行（RBI）核准並完成相關交割條件；實際完成時程仍視主管機關審查及交易程序進度而定。



智通科創股份有限公司
WISELINK CO., LTD.

Thank You



<https://wiselink.tw>



speak@wiselink.tw

Q&A

附錄

流通股數說明

- 2025/12/22公司股票面額變更完成，股票面額由新台幣5元變更成2.5元，原已發行總股數 178,981,642 股，變更後總股數增至 357,963,284 股，2026年3月9日為新股票換發日。股票面額變更後的每股盈餘、淨值及股價均有所變動
- 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

5年損益表

NT\$m	2021	2022	2023	2024	2025
營業收入淨額	943	799	961	1,495	2,270
營業毛利	99	132	369	839	1,430
營業費用	144	162	200	323	355
營業利益	-45	-30	169	515	1,075
營業外收入及支出	-23	-1	-2	-7	-70
稅前淨利	-68	-31	167	509	1,005
稅後淨利(損)	-67	-29	93	365	745
歸屬母公司淨利(損)	-67	-29	88	319	658
每股盈餘	-0.30	-0.12	0.33	0.92	1.85

主要財務比率					
營收成長率	18%	-15%	20%	56%	52%
毛利率	10%	16%	38%	56%	63%
營業利益率	-5%	-4%	18%	34%	47%
淨利率	-7%	-4%	10%	25%	33%
營業費用率	15%	20%	21%	22%	16%
股東權益報酬率 ⁽¹⁾	-11%	-4%	10%	26%	35%
資產報酬率 ⁽²⁾	-5%	-2%	6%	17%	25%

註1: 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2: 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

流通股數說明

- 2025/12/22公司股票面額變更完成，股票面額新台幣5元變更成2.5元，原已發行總股數 178,981,642 股，變更後總股數增至 357,963,284 股，2026年3月9日為新股票換發日。股票面額變更後的每股盈餘、淨值及股價均有所變動
- 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	2021	2022	2023	2024	2025	佔總資產比重				
						2021	2022	2023	2024	2025
現金及約當現金 ⁽¹⁾	318	408	318	870	1,659	20%	27%	18%	36%	48%
應收帳款及票據	191	127	312	223	418	12%	8%	18%	9%	12%
存貨	139	128	90	76	59	9%	8%	5%	3%	2%
其他流動資產	94	42	50	115	72	6%	3%	3%	5%	2%
長期投資	30	28	23	28	84	2%	2%	1%	1%	2%
不動產廠房及設備	440	422	654	790	876	28%	28%	38%	32%	25%
其他非流動資產	379	356	294	333	286	24%	24%	17%	14%	8%
資產總計	1,591	1,511	1,741	2,435	3,454	100%	100%	100%	100%	100%
短期借款	227	248	235	287	177	14%	16%	13%	12%	5%
一年內到期長期負債	3	299	131	1	1	0%	20%	8%	0%	0%
應付帳款及票據	134	77	72	72	87	8%	5%	4%	3%	3%
其他流動負債	60	60	101	163	357	4%	4%	6%	7%	10%
銀行借款 - 非流動	3	0	154	223	347	0%	0%	9%	9%	10%
應付公司債 - 非流動	349	0	0	0	0	22%	0%	0%	0%	0%
其他非流動負債	111	89	47	147	48	7%	6%	3%	6%	1%
負債總額	887	773	740	893	1,017	56%	51%	42%	37%	29%
母公司股東權益合計	704	738	971	1,462	2,276	44%	49%	56%	60%	66%
非控制權益	0	0	30	80	161	0%	0%	2%	3%	5%
股東權益總額	704	738	1,001	1,542	2,437	44%	49%	58%	63%	71%
每股淨值 (NT\$)	11.72	11.68	13.40	9.07	6.42					
淨現金/股東權益	-37%	-19%	-20%	23%	47%					
流動比率	175%	103%	143%	246%	355%					

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。