

公司經營現況及 未來發展說明

報告人：王新添

2012年12月

一、公司簡介

- 1. 產業屬性和歸類-----<3>
 - 2. 產業鏈分工和扮演角色-----<3>
 - 3. 營業項目-----<4>
 - 4. 歷年來的經營成績(含營收、獲利和股利)-----<10>
 - 5. 公司的客戶群-----<13>
 - 6. 公司的服務據點-----<14>
- ## 二、2012年營運說明-----<15>
- 1. 最近2年1~3Q的營收狀況分析(2011~2012)-----<15>
 - 2. 2012 1~3Q營收和獲利小幅減少的原因和對策)-----<16>

目 錄

三、2013年公司營運的展望-----	<21>
1.公司的競爭力-----	<21>
2.新技術及新產品的需求和商機-----	<22>
3.開發新市場以提高現有市場的佔有率-----	<42>
四、Q & A-----	<43>



1. 產業屬性和歸類：電子其他類

2. 產業鏈分工和扮演角色：

下游分工，電子產品量產前的檢測驗證，

通過檢測，取得欲銷往國家的認證後，廠商才能合法的將產品輸出銷售。

SPORTON的服務直接關係到廠商的出貨商機。



3. 營業項目

電子產品上市前需符合欲銷往國家的法規、標準，取得認證後才能合法的在該國販售。

特性：

(1). 形式認證：只針對單一樣品做驗證

(2). 營收和Model數的多寡有直接關係和產量多少無關。
所以檢測產業和景氣關影響不大，通常不景氣時業績反而會逆勢成長，例如2008Q4金融海嘯時，SPORTON的測試驗證營收逆勢成長。

(3). 檢測需求和廠商研發中心相聯結。

金融海嘯期間測試驗證營收逆勢成長

	金融海嘯前	金融海嘯發生時		金融海嘯後	
	2007/Q4	2008/Q4	YOY	2009/Q4	YOY
測試驗證營收	204.3(70.3%)	273.9(83.5%)	↑ 34.10%	300.8(70.8%)	↑ 9.80%
零件買賣營收	86.3(29.7%)	54.3(16.5%)	↓ 37.00%	124.3(29.2%)	↑ 118.90%
總營收	290.6(100.0%)	328.2(100.0%)	↑ 12.90%	425.1(100.0%)	↑ 29.50%
	2008/Q1	2009/Q1	YOY	2010/Q1	YOY
測試驗證營收	182.0(67.0%)	269.0(82.0%)	↑ 47.80%	317.1(74.0%)	↑ 17.90%
零件買賣營收	90.0(33.0%)	58.8(18.0%)	↓ 34.70%	112.1(26.0%)	↑ 90.60%
總營收	272.0(100.0%)	327.8(100.0%)	↑ 20.50%	429.2(100.0%)	↑ 31.00%

附註：1. 測試驗證成長、零組件銷售衰退、總營收成長(相對電子製造業)
 2. 整體市場的景氣，可用零組件銷售成績觀察

3.營業項目

3-1測試驗證(75~85%)

3-1-1可執行服務的產品。

A.需用電的所有相關的資訊、通訊、家電等電子產品，包含手機、平板電腦、網通產品、NB、數位電視、小家電等。

B.汽、機車及其相關零組件。

3-1-2測試項目

A.強制性法規：

官方強制要求需符合的法規標準，通過才能合法上市。

(1).EMC(Electro-Magnetic Compatibility)：電磁相容

(2).Safety：安全規格

(3).RF & Telecom

B.符合性法規：手機網路營運商(Carrier)一定會要求的技術規範及通訊協定法規。



3-2 零件銷售(15~25%)

專營抑制電磁波零組件買賣，因搭配檢測，能適時提供客戶之抑制電磁波Solution的顧問諮詢，達到提供最適合規格的抑制電磁波零件的服務，因此本業具有相當競爭力，一直維持不錯的毛利率。

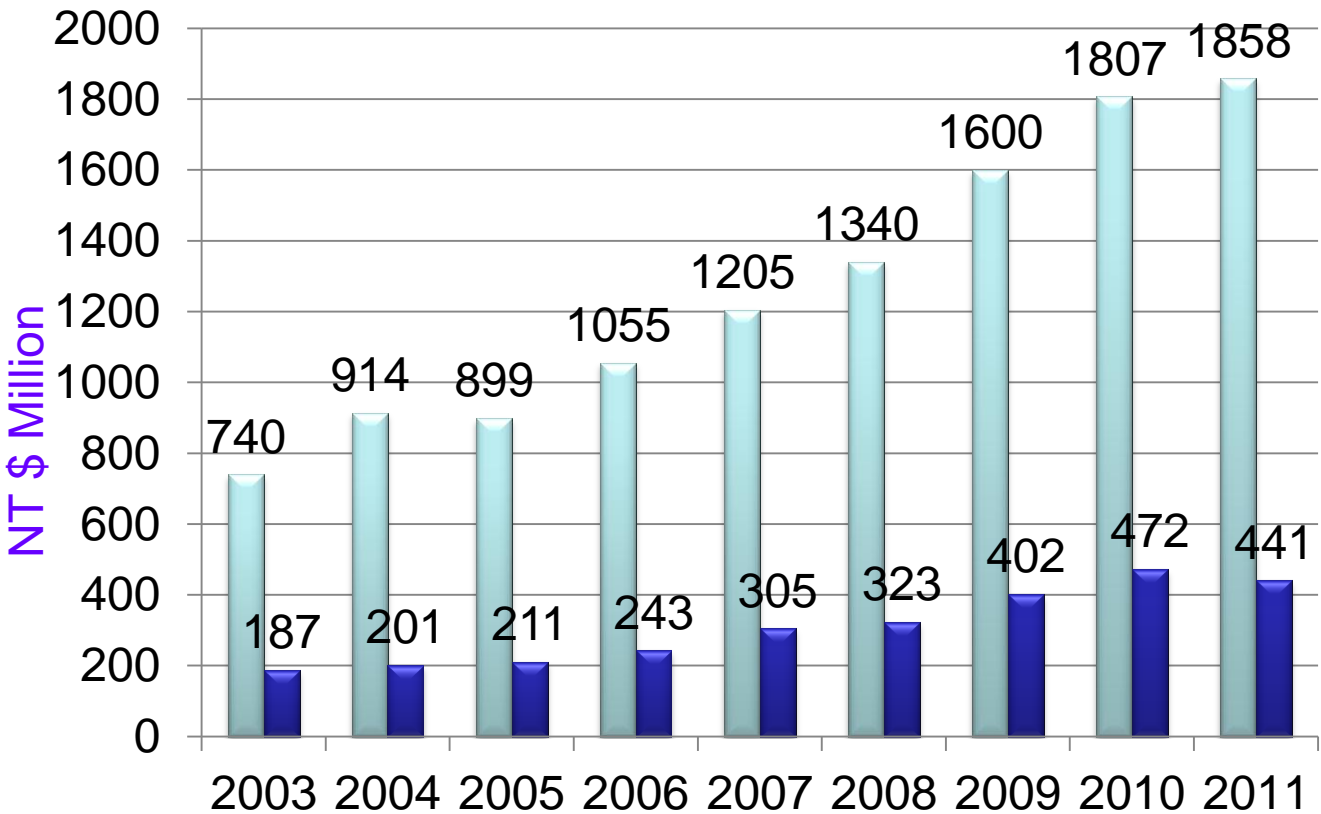
目前一線的檢測公司，只有本公司能提供此配套完整服務，有效解決客戶檢測時所遭遇的困難，提供客戶快速通過檢測並可迅速做量產的安排。

3-3. 各項營收比重及毛利率(2006-2011)

<u>Gross Margin (%)</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2011</u>
Testing & Certification	57%	59%	56%	56.7%	55%	50%
Sales of Components	21%	21.6%	21%	23.3%	20.0%	16.7%
Total	45.3%	48.01%	47.3%	49.2%	45.9%	41%
<u>Sales Weight (%)</u>	<u>2006</u>	<u>2007</u>	<u>2008</u>	<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2011</u>
Testing & Certification	69%	70%	76%	76.6%	73.11%	72.2%
Sales of Components	31%	30%	24%	23.4%	26.9%	27.8%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%



4. 歷年來的經營成績(含營收、獲利和股利) 穩定成長的營收及獲利(2003~2011)



■ 營收
■ 稅後淨利

盈餘分配超過稅後盈餘80%

2008：現金3.4 股票0.1

2009：現金4.0 股票0.2

2010：現金4.95 股票0.05

2011：現金4.8 股票0.2

2003
EPS:4.51/4.03

2004
EPS:4.26/3.67

2005
EPS:3.92/3.45

2006
EPS:4.20/3.40

2007
EPS:5.04/4.05

2008
EPS:5.14/4.13

2009
EPS:6.45/5.15

2010
EPS:6.99/6.02

2011
EPS:6.64/5.54



4. 歷年來的經營成績(含營收、獲利和股利)

- A. 持續維持產業龍頭，本業具國際一流競爭力。
- B. 每年平均提供資本額的20%以上做為資本投資，建構新技術和擴充新產能的設備，以維持龍頭競爭力。
- C. 最近三年股利分派大於稅後盈餘80%，現金殖利率大於5%。
- D. 最近三年財務收支及獲利能力分析。
- E. 名列富比士雜誌2009/2010連兩年亞洲年度二百大最具潛力中小型企業。
- F. 入選經濟部2012年標準化績優公司之一。

D. 最近三年財務收支及獲利能力分析

項目		100年	99年	98年	
財務結構	負債佔資產比率(%)	19.63	21.71	23.84	
	長期資金占固定資產比率(%)	188.61	186.34	172.83	
償債能力	流動比率(%)	234.08	213.69	181.12	
	速動比率(%)	219.30	200.43	171.15	
	利息保障倍數(倍)	註一	註一	4,376.59	
獲利能力	資產報酬率(%)	19.11	21.36	20.10	
	股東權益報酬率(%)	24.09	27.64	25.83	
	佔實收資本比率%	營業利益	64.07	67.44	56.80
		稅前利益	66.21	69.01	64.60
	純益率(%)	23.72	26.13	25.10	
	每股盈餘(元)(盈餘轉增資追溯調整以往年度)	<11> 5.54	5.99	5.22	

註一：無利息支出所致

富比士亞洲: 最具潛力前200中小型企業

200 Best Under A Billion

Forbes Asia
SEPTEMBER 21, 2009

Forbes Asia's fifth annual Best Under A Billion list focuses on Asia-Pacific companies with under \$1 billion in sales. The winners were culled from 25,326 publicly listed outfits. A third of last year's companies return to our list in 2009. All have either increased sales and profits over the past 12 months or are forecast to do so in coming quarters. Apparel, media, technology and health care led the way. Nearly 40% of the companies are from greater China. **By Jack Gage**



For an expanded version of this table please visit www.forbes.com/BUB

Youngone
SOUTH KOREA



King Slide Works / electronic products	78	24	399	38
Lumax International / electronic components	171	15	149	20
Pacific Hospital Supply / medical equipment	29	4	106	16
Sporton International / electronic components	42	10	137	21
Soft-World International / software development	219	30	565	15
Sporton International / electronic components	42	10	137	21
St.Shine Optical / contact lenses	66	17	216	31
Sunrex Technology / notebook equipment	310	31	372	22
TaiDoc Technology / medical equipment	56	10	173	51



5. 公司的客戶群

➤ **Global customers:**

Apple、Dell、Hewlett-Packard、LG、Motorola、Nokia、Palm、Pantech、Samsung、Sony Ericsson、Cingular, and Vodafone、...

➤ **Local customers:**

Arima (華冠)、ASUS (華碩)、BenQ (明基)、Compal (華寶)、Foxconn(鴻海)、HTC(宏達電)、Inventec(英華達)、Quanta (廣達)、...

6. 公司的服務據點

6-1 國內服務據點：所有服務據點均位於高速公路交流道附近，提供客戶最方便的服務

- 台北：內湖、東湖、林口、中和、汐止
- 桃園：華亞、八德
- 新竹：竹北

6-2 國外服務據點

- 韓國：首爾 京畿道
- 中國：華東→昆山
- 中國：華南→深圳、黃江

二、2012年營運說明

1.最近2年1~3Q的營收狀況分析(2011~2012)

NT\$million

	2011年	2012年
Sales-T&C	101.74(71%)	112.01(83%)
Components	42.37(29%)	23.03(17%)
Total	144.11(100%)	135.04(100%)
Gross Margin	595.58(41%)	616.73(46%)
Net Profits	427.66(30%)	404.98(30%)
EPS	5.44 / 4.55元	4.92元/4.12元
Capital Stock	790	814

2.2012 1~3Q營收和獲利小幅減少的原因和對策

A. 檢測營收：

2011/101.74百萬→2012/1~3Q/112.01百萬 成長11%

零件銷售：

2011(1~3Q)/42.37百萬→2012(1~3Q)/23.03百萬減少46%

B. 毛利率由41%→46%，顯示本業的獲利體質沒改變



2.2012 1~3Q 營收和獲利小幅減少的原因和對策

C. 獲利減少的原因

(a) 零件銷售營收減少46%

(b) 檢測營收增加11%，但人員由2011年450人
→500人，人事成本增加，相對獲利減少。



2.2012 1~3Q營收和獲利小幅減少的原因和對策

D.零件銷售減少的主要原因

(a)原本銷售以NB廠商為主，因今年NB量及Model

數和預測落差很大，造成零件銷售不理想。

(b)導入平板電腦和智慧型手機的新零件尚在做量

產前的各項測試，故尚未被大量使用。

以上原因在今年底應會大部份消除，明年回覆正常。



2.2012 1~3Q營收和獲利小幅減少的原因和對策

E. 檢測人員增加原因

(a) 工時合理化：對需要長期加班的部份改成兩班或三班制。

(b) 儲備幹部的養成：因應中國大陸和韓國的業務發展做佈局。

以上為公司整體營運體質的調整，為明天做好準備。

2.2012 1~3Q營收和獲利小幅減少的原因和對策

F.因應無線網通產品未來在技術上的突破發展，網羅業界的優秀工程和業務人才，在4Q成立新公司(全球檢測)，大幅提升無線網通的競爭力。

三、2013年公司營運的展望

(一)公司持續擴大與同業的競爭門檻，維持世界一流的競爭力

- 1.建構新技術的測試能力，維持業界最大測試能量
- 2.提供包裹式的服務-一店購足，滿足客戶新產品多樣標準檢測的需求。
- 3.提供檢測經驗、顧問諮詢，並搭配抑制電磁波零件銷售，完全解決客戶EMI需求，達成能快速取證、量產、出貨的目的。
- 4.最多的服務地點：
台灣9個、韓國1個、中國3個
- 5.持續的資本投資，建構新技術、新產品的檢測能力，大幅擴大領先競爭同業。

(二)新技術及新產品的需求和商機

A.已在今年完成充份的佈局，今年已有少量的檢測需求，明年有機會大幅的被應用在新產品上。

1.4G/LTE：本公司是目前全世界測試平台，檢測能力、能量最大、最完整的公司之一，具有絕對的競爭力。

(二)新技術及新產品的需求和商機

1.4G/LTE行動通訊產品

(1)和目前3G比較LTE競爭優勢和需申請認證的LTE產品種類大幅增加。

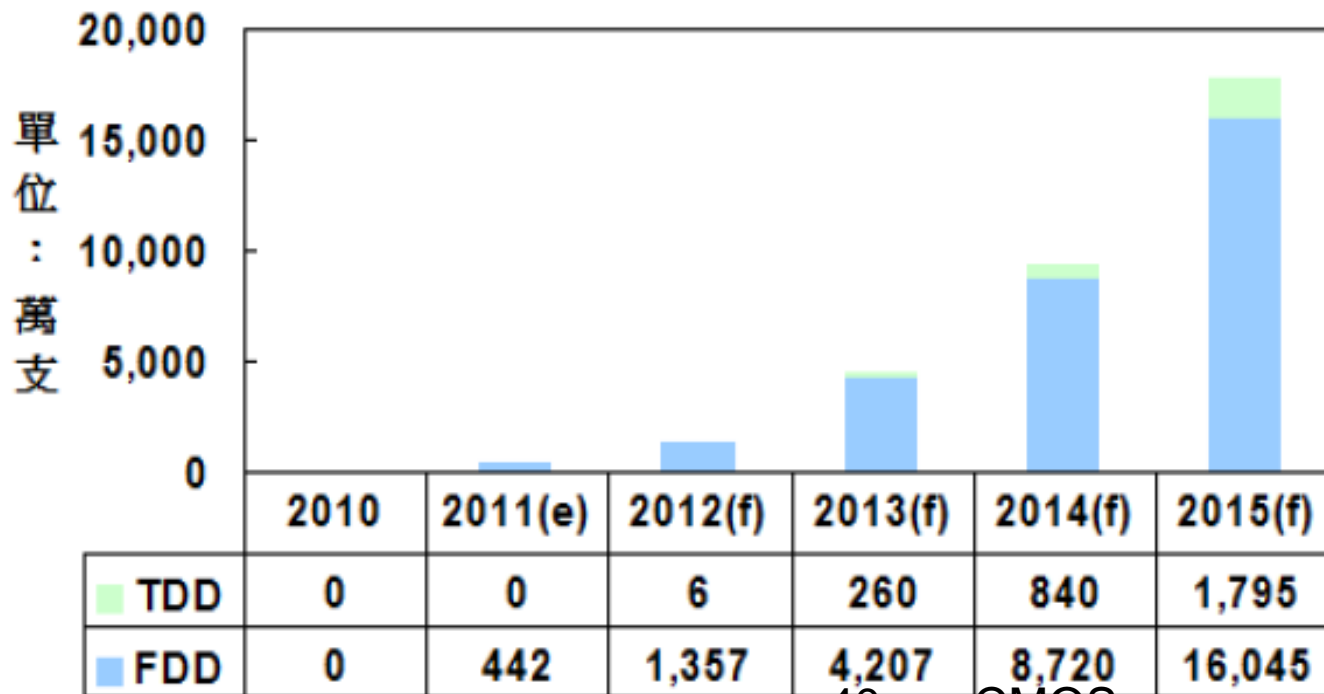
LTE在經濟規模、漫遊能力、效能表現等都有競爭優勢，且可以採用新的頻譜或重新劃分現有頻譜，包括FDD及TDD模式的LTE都能明顯改善傳輸效能，未來更可以最低成本升級到真正4G的LTE-Advanced，目前申請認證的LTE產品包括智慧型手機、USB Dongle及無線路由器等，必須經過GCF、RTRCB、CTIA、NFC等認證，也需符合電信營運商的規範要求。

三、2013年公司營運的展望

(二) 新技術及新產品的需求和商機

1.4G/LTE 行動通訊產品

(2) LTE 手機從2011年開始，每年均呈倍數以上成長。



HTC, Samsung, LG, Motorola

- 40 nm CMOS
- 150 Mbps throughput (3GPP R9 cat 4)
- TDD and FDD
- Ultra low power consumption
- 10x10 package includes SDRAM



耕興股份有限公司

SPORTON INTERNATIONAL INC.

三、2013年公司營運的展望

(二)新技術及新產品的需求和商機

1.4G/LTE行動通訊產品

(3)SPORTON手機檢測已獲大多數國際大廠指定。

(二)新技術及新產品的需求和商機

1.4G/LTE行動通訊產品

- (4)LTE手機和一般3G手機比較，產值大於3G手機，一般3G手機約4~5頻道，但LTE的頻道主要是3GPP在規範定義的，主要有兩種技術，一種是FDD LTE，另一種是TDD LTE，每個國家所使用的技術(FDD或是TDD)都不一樣，每個國家的電信營運商所使用的技術/頻段也都不一樣。
- 例如：FDD Band (Band1~Band28)、
TDD(Band33~Band44)。

(二)新技術及新產品的需求和商機

1.4G/LTE行動通訊產品

例如：OTA測項，僅PTCRB測試時數增加50%以上

Standard	Test Item	Test hour	Total test hour
PTCRB(No LTE)	2G/3G	228	228
PCTRB(With LTE)	2G/3G	234	360
	LTE	126	

尚有其他Conformance和SAR等測項，均會因頻道的增加而檢測時數亦大幅增加。

(二)新技術及新產品的需求和商機

1.4G/LTE行動通訊產品

(5)因應大陸手機廠商的掘起，SPORTON已在今年底前完成全面提升SPORTON大陸昆山和深圳廠的檢測能力、能量至LTE，藉於掌握明年起大陸商機。

三、2013年公司營運的展望

- 大陸華為、中興通訊和聯想手機出貨大躍進。

依據DIGITIMES Research預估，2013年智慧型手機出貨前10大與2012年相較，排名變動幅度仍大，其中三星電子(Samsung Electronics)及蘋果(Apple)可望繼續穩居冠、亞軍，索尼(Sony)、華為及中興通訊排名躍進，將以不大的差距分居第3、4及第5名；聯想在2012年取代摩托羅拉行動(Motorola Mobility)擠進第10名後，2013年將更上一層樓至第6名。

- 明年華為、中興通訊和聯想均採取機海策略，而SPORTON是他們主要檢測伙伴，商機可期。
- 可藉由外銷檢測需求，擴大跨入中國內銷市場。

(二)新技術及新產品的需求和商機

1.4G/LTE行動通訊產品

(6)SPORTON在OTA、SAR和智慧型手機所建構的產能設備和技術能力的競爭力是全世界龍頭之一，此門檻是越來越高。

(二)新技術及新產品的需求和商機

2.RF無線網通產品

(1)RF802.11ac網通產品

802.11ac產品方面，透過5GHz頻段、搭配最多8x8的MIMO天線技術，可達到更高的無線網路傳輸速率，提供即時串流影音播放、減少干擾及降低功耗，被視為Wi-Fi產品下一波的主流。

(二)新技術及新產品的需求和商機

2.RF無線網通產品

(1)RF802.11ac網通產品

A.SPORTON是全世界執行802.11ac產品取得FCC認證的實驗室，目前僅有少數同業能執行此測試標準，而SPORTON是經驗和能力最豐富的公司。

B.由於此產品傳輸速度快，測試頻率高達40GHZ以上，因此檢測費用是目前802.11abg產品的2~5倍以上。

(二)新技術及新產品的需求和商機

2.RF無線網通產品

(1)RF802.11ac網通產品

- C.SPORTON評估明年RF無線網通產品使用802.11ac技術將會達40%以上，商機可期。
- D.SPORTON擁有最強的IA申請能力。

(二)新技術及新產品的需求和商機

2.RF無線網通產品

(2)一般RF產品

A.SPORTON RF產品檢測全世界市佔率
超過10%。



(二)新技術及新產品的需求和商機

2.RF無線網通產品

(2)一般RF產品

B.搶攻主要競爭對手的市場

集合業界優秀產銷人才，成立新公司，
搶攻原非SPORTON客戶。

C.藉由802.11ac新產品的領先，擴大RF客戶群



(二)新技術及新產品的需求和商機

2.RF無線網通產品

(3)平板電腦

A.預估2013年平板電腦成長幅度大。

B.平板電腦的檢測需求遠大於NB產品。

平板電腦on board 3G或LTE功能，則測試需求和手機相似，因此在SAR、OTA和Conformance行動通訊檢測需求和費用將大幅提升。

(4)汽車全車EMI測試

(二)新技術及新產品的需求和商機

B.已在今年著手佈局，明年開始所研發的新產品有機會逐漸納入以下功能的檢測需求。

(1)NFC近場通訊

(2)WPC無線充電

(3)IA認證→由原100國增加到150國，增加商機

(二)新技術及新產品的需求和商機

(1)NFC近場通訊

SPORTON評估NFC未來商機無限，主要著眼於NFC所需要的檢測要求為類似手機的符合性(Conformance)檢測為主，主要著眼於使用的互通性，因此可以在測項和費用高的符合性檢測和各國要求差異的IA認證申請上創造大的商機。

(二)新技術及新產品的需求和商機

(2)WPC無線充電

SPORTON評估WPC未來的商機和對SPORTON競爭力的提升如下：

- A.WPC無線充電是未來最方便、有效解決手機充電困擾的技術。
- B.未來手機納入無線充電器為基本配備是趨勢。
- C.檢測實驗室需同時具有這兩項產品的能力和資格，而SPORTON可能是第一家具有此身份的檢測公司。

(二)新技術及新產品的需求和商機

(3)IA認證→由原100國增加到150國，增加商機

IA是測試驗證的整體服務的一環，也是檢測業中不用投資儀器設備但可能創造最大績效的服務項目，詳細可參考前802.11ac之D項所述。

三、2013年公司營運的展望

(三)開發新市場以提高現有市場的佔有率

- (1)台灣市場：成立無線網通專業檢測公司(全球檢測公司)，提升無線網通的競爭力和市場佔有率。
- (2)中國市場：
 - a.掌握中興、華為、聯想等中國大廠的檢測需求，建立合作伙伴關係，有機會成為他們的主要檢測指定實驗室
 - b.因應中國由世界工廠轉變為世界市場所需求的中國標準的檢測，中國標準的檢測需求有機會大幅提升。
- (3)韓國市場：除手機外，擴充對NB、PAD產品的檢測。



耕興股份有限公司

SPORTON INTERNATIONAL INC.

四、Q & A

1. 說明公司在市場上的競爭狀況，說明耕興是如何具國際一流的競爭力？



耕興股份有限公司

SPORTON INTERNATIONAL INC.

四、Q & A

2. 檢測業的毛利不錯，資本投資和規模也不很大，為何電子大廠不考慮投入？



耕興股份有限公司

SPORTON INTERNATIONAL INC.

四、Q & A

3. 從2011年年報上看，毛利率有明顯的下降，其原因如何？未來是否能回復？

報告完畢