AVTECH

一一五年度法說會

# 陞泰科技

民國一一五年十一月十一日

報告人:會計主管 林敏慧

AVTECH
Innovation for Video




# 議　　程

15:30~16:00　貴賓報到
16:00~17:00　簡報30分鐘及意見交流




# 目　　錄

第一部份　財務資訊

第二部份　營運方向

第三部份　結論

AVTECH
Innovation for Video

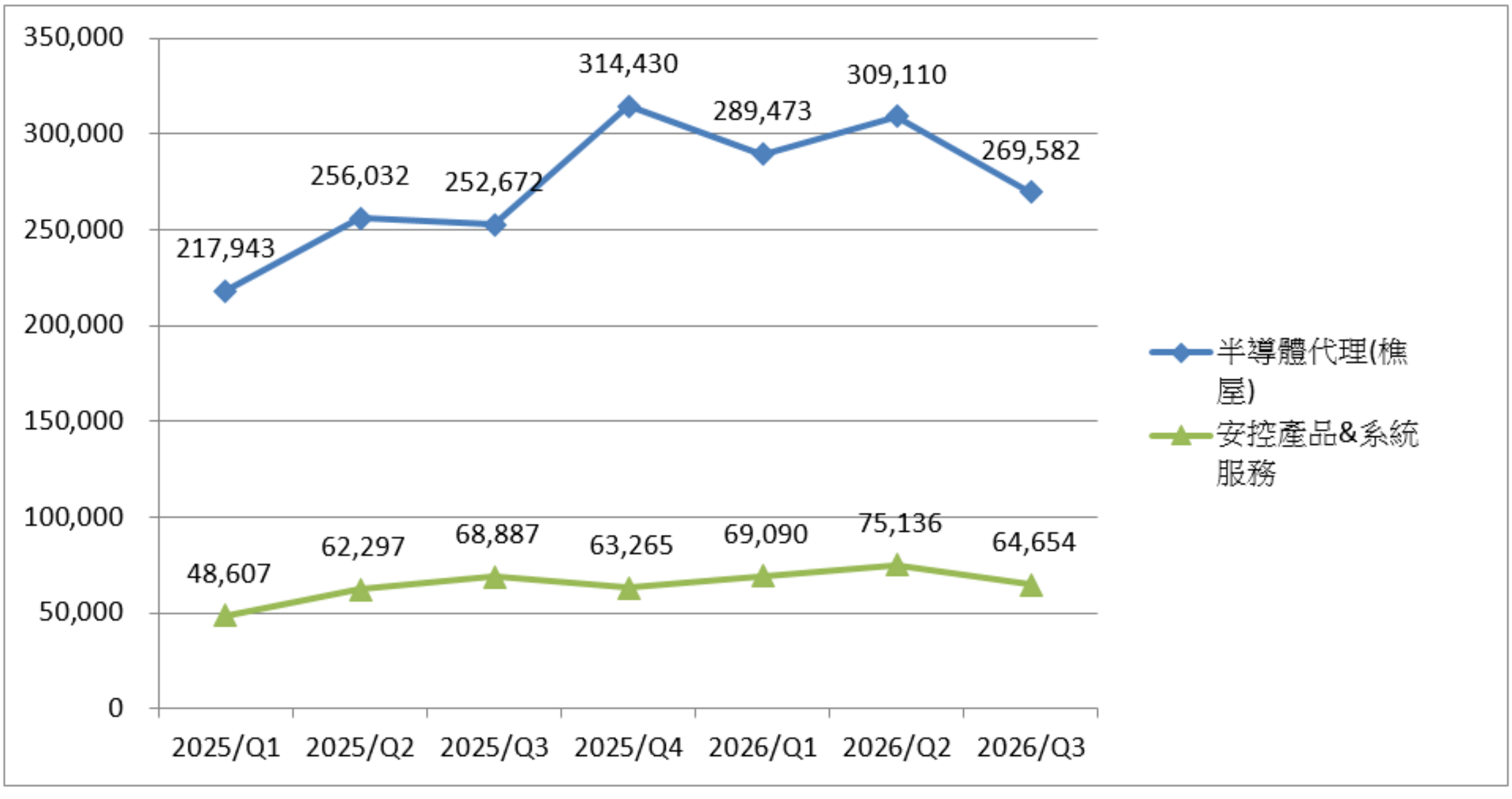



# 財　務　資　訊




# 事業別季營收

單位：新台幣仟元

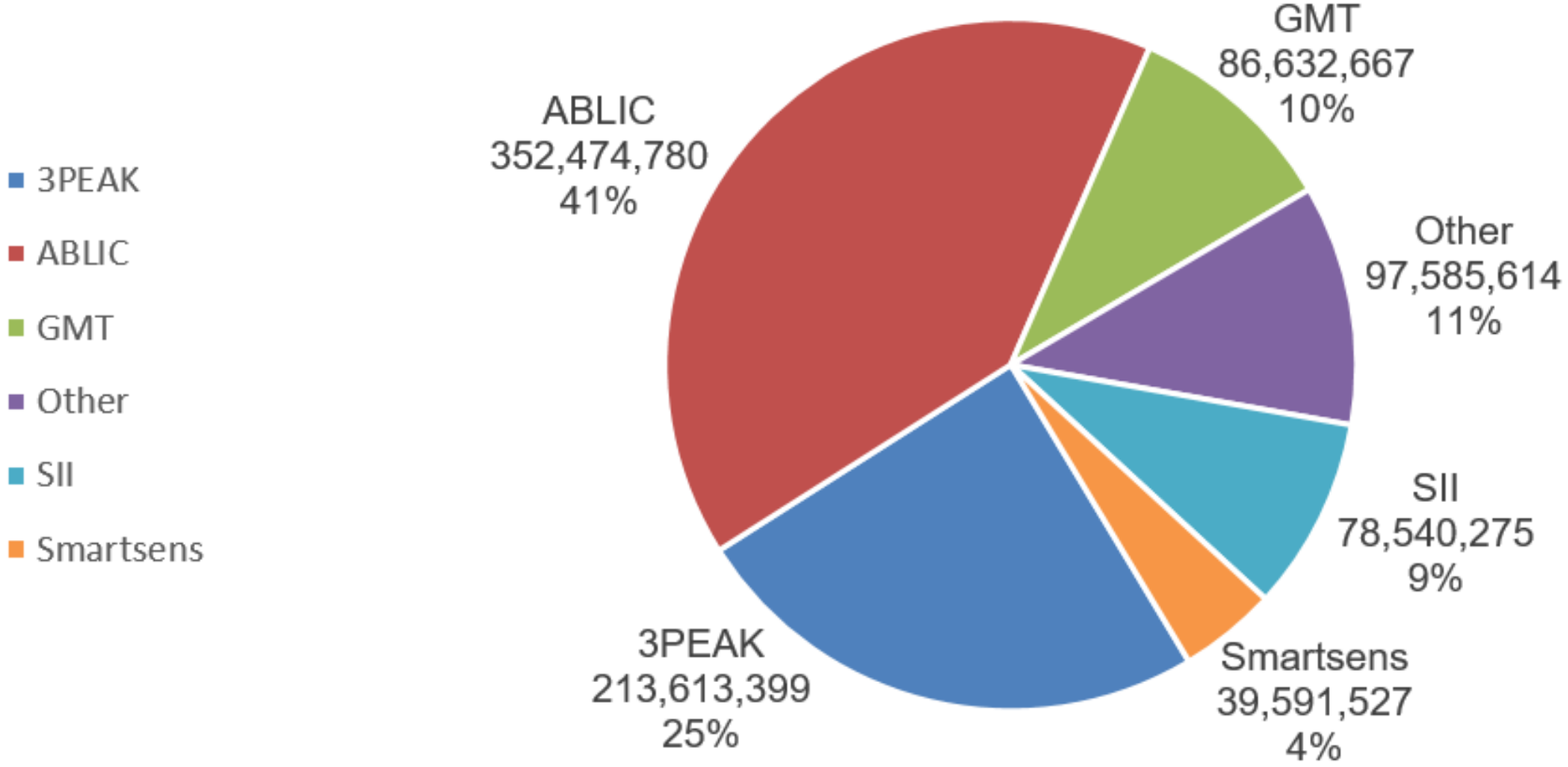





# 半導體代理營收分布百分比

單位：新台幣仟元；占比

2026年1-9月






# 合併綜合損益表

單位：新台幣仟元

| 項目 | 2026Q1 | | 2026Q2 | | 2026Q3 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金額 | 年變化 | 金額 | 年變化 | 金額 | 年變化 |
| 銷貨收入 | 358,563 | 35% | 384,246 | 21% | 334,236 | 4% |
| 營業毛利 | 58,129 | 15% | 65,280 | 31% | 56,639 | 2% |
| 毛利率 | 16% | -3% | 17% | 1% | 17% | 0% |
| 營業費用 | 40,016 | 11% | 37,358 | 13% | 39,596 | -15% |
| 營業淨利 | 18,113 | 23% | 27,922 | 69% | 17,043 | 88% |
| 本期淨利 | 27,673 | -18% | 36,778 | 296% | 34,562 | -8% |
| 每股淨利（元） | 0.29 | | 0.40 | | 0.37 | |

AVTECH
Innovation for Video




# 營 運 方 向

AVTECH
Innovation for Video




# 當前產品線與營運策略:



## 半導體代理

->聚焦工業電腦、電源供應等高成長市場




## 政治紅利市場深耕

品牌信賴->政治符規




## 減法加值策略

獨規差異->降規打擊




## 生態系擴展

安控行業->智慧建築

AVTECH
Innovation for Video




# ■ 政治紅利市場深耕:從品牌信賴到政治符規商機

- 資訊安全:AI技術推進助長駭客攻擊級別，產品信賴由品牌變政治認證符規信賴
- 國安政治:資安即國安的國家安全需求，各國政府提昇安控產品的資安符規要求
- 符規保護:認證成為進入區域市場基調，產品信賴由產地防堵擴大成符規限制
- 認證效應:認證決定產品質量與採購規範，公案採購由重性價改重政治符規等級



AVTECH
Innovation for Video




# ◆政治紅利市場深耕-積極開發政治紅利市場機會

- NDAA/TAA商機:北美及立匈宛市場，主推NDAA/TAA生產者背景與產地符規信賴
- 非陸晶片商機:台灣、北美及日本市場，主推台灣國產晶片方案消除後門疑慮
- 資安認證商機:台灣及歐洲市場，主推產品資訊安全等級滿足政治符規要求
- 雙重認證商機:全域市場，主推FIDO雙因子認證軍規等級的使用者帳號保護






TAICS65-77-Form-01

(物聯網資安標章)驗證證書

證書編號： CER SEP-26-01001-000023

申 請 者： 堃泰安控股份有限公司

產品名稱： 六百萬畫素槍型網路攝影機

產品型號： AVM5544SVAT886

韌體版本： 1000-Y026-M08-ND14

測試實驗室： 財團法人台灣商品檢測驗證中心/資通訊檢測實驗室

標 準： CNS16120-1：2022 影像監控系統安全-第 1 部：一般要求事項(「6.3.3 Wi-Fi 通訊安全」除外)
CNS16120-2：2019 影像監控系統安全-第 2 部：網路攝影機要求事項(「6.3.3 Wi-Fi 通訊安全」除外)

產品照片：



安全等級： 1 級

初次發證日期： 2026-09-28

證書有效日期： 2029-09-27

發證機構： TAICS 台灣資通產業標準協會

TAICS

台北市中正區重慶南路二段 51 號 3 樓
電話: +886-2-23567698 傳真: +886-2-23567242 Web: www.taics.org.tw

本證書應完整複製，擅自塗改或變更者，視為無效。

雙重認證錄影主機系列
**FIDO2-certified 2FA Recorders**









# ■ 減法產品策略:從賣獨規差異到改成降規打擊

- 記憶體減量策略:AI需求排擠造成DRAM短缺價漲，透過軟體優化降低產品DRAM用量。
- 軟體加值策略:DRAM價格曝漲產品成本大增，透過軟體功能加值提高產品性價比。
- 功能降規策略:資料中心排擠造成硬碟短缺價漲，透過降低影像張數節省儲存空間。
- 硬體共用策略:安控產品機種少量多樣，透過模組化設計共用物料降低產品成本。

## 獨規差異

- ✓ 功能獨規行銷推廣成本高
- ✓ 產品獨規物料專用成本高
- ✓ 設計差異研發與行銷成本高
- ✓ 客制差異非標準化生產成本高

## 降規打擊

- ✓ 減少DRAM用量提高成本競爭力
- ✓ AI標配改選備提高成本競爭力
- ✓ 降規節省硬碟用量提升銷售力
- ✓ 模組化設計物料共用提升採購力




# ◆ 減法產品策略-提高成本競爭力的市場降維打擊

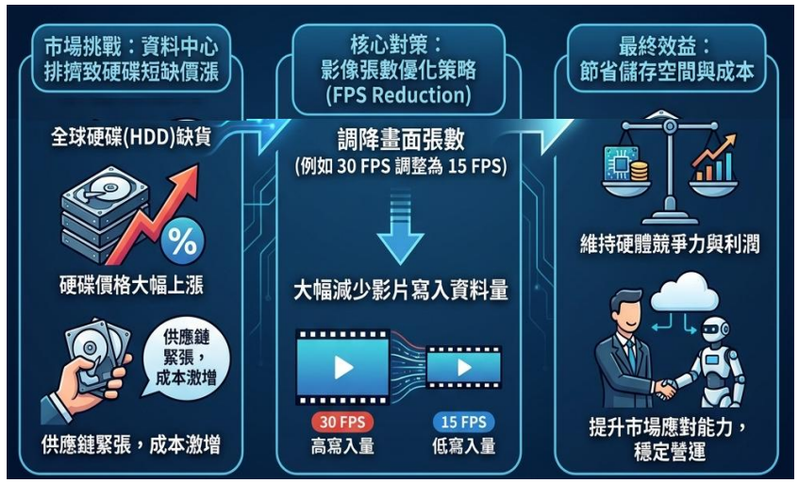
## ➢ 記憶體減量策略



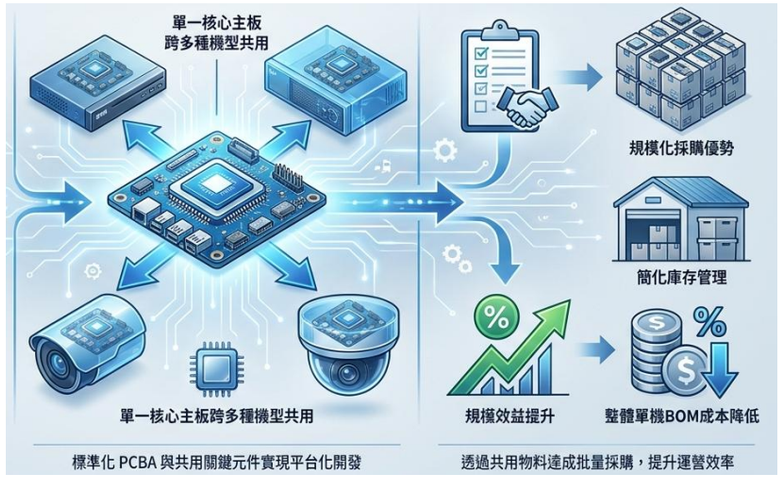

## ➢ 軟體加值策略




## ➢ 功能降規策略




## ➢ 硬體共用策略






# ■ 生態系擴展:發揮視覺監控優勢，佈局智慧建築全域場景

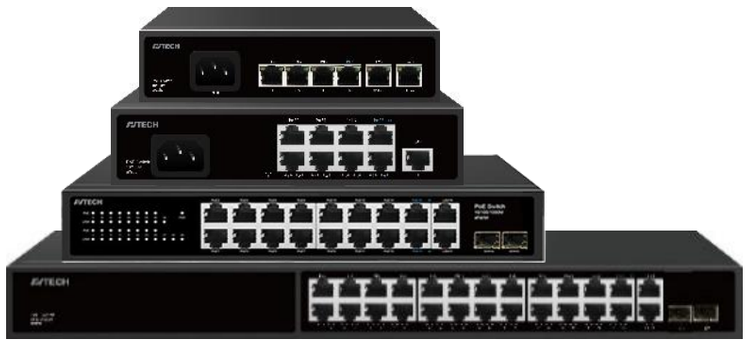
- PoE系統整合:一線搞定免除傳統複雜配線，打破安防與智慧建築的系統壁壘。
- LPR車辨系統:全天候AI車牌辨識監控，實現無人化值守的車道運營。
- 門禁視訊對講:單一系統架構整合，滿足從門禁差勤、薪資結算到異常通報。
- AI賦能廣播:聯動AI事件(人車、入侵、逗留等偵測)，實現全自動觸發廣播。






# ■ 生態系擴展-非監控產品線與解決方案擴展

## ➢ PoE網路交換器



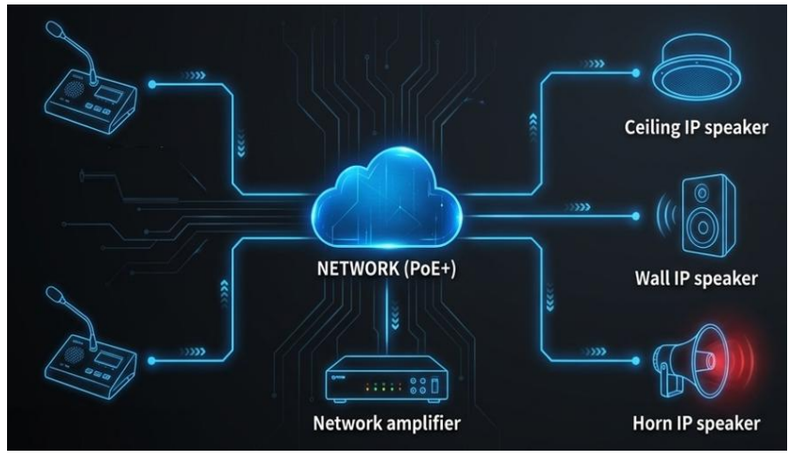
## ➢ 車牌辨識系統




## ➢ 門禁視訊對講系統




## ➢ IP廣播系統



AVTECH
Innovation for Video




# 結　　論




- 半導體代理持續聚焦AI相關產業供應鏈，積極打入工業電腦、電源供應等高成長市場。

- 安控事業調整產品競爭策略，透過軟體加值、成本優化、政治符規及智慧建築市場擴展，創造新的市場機會。

AVTECH

*Innovation for Video*

# Thanks!