

2020/3/24 大和國泰證券舉辦之電話會議

各位投資人大家午安，歡迎大家參加今天的線上說明會，今天主要針對疫情對公司的營運面的影響跟大家說明，最後接受大家的提問。

1) 首先針對疫情對公司實際營運面做說明：

在研發活動上：

我們是研發公司，我們的生意是提供我們研發的 IP 就結束了，在產業鍊中是很短的，沒有原物料採購、沒有設備採購、沒有生產、沒有下游之封裝、測試。目前進行中的研發案都有明確的開發時程，因應可能的外在變數，我們內部也將重要的計畫時程做提前，讓我們對計畫的發展掌握度更高。力旺已經啟動分流上班的運作，公司研發人員可從家中藉由安全連線管道至公司的設計環境進行開發工作，不會受疫情影響。從新設計定案數的狀況來看，到目前為止，今年度累積的設計定案已經較上一季與去年第一季的成長。我們看到客戶的開發進程並沒受到影響。

另外，我們一年大約有 400 多個新的晶片設計定案，其中 90%是來自於客戶使用現有已經開發且有量產記錄的 IP，這部分是不需要 RD 服務，且從導入設計，到量產權利金貢獻是最快，整體而言，疫情對實際營運方面影響非常小。

業務開發部分：

力旺的業務發展不只是自己去發掘潛在客戶，也透過在代工廠建立平台，代工廠的全球業務網絡也會行銷力旺的 IP。在過往力旺的業務人員以每季一至二次的客戶拜訪，來了解客戶需求。但面對全球數以百計的客戶，我們的業務大部分還是以電郵、電話與視訊方式進行客戶的新案討論、關係維護與商務發展，在疫情階段並不會有任何的改變或影響。

2) 未來營運看法:

我們上次法說講到今年公司會進入下一個成長的循環，這個看法並不會改變，主要是帶動成長動能的是來自於 12 吋新的應用跟新的客戶的權利金貢獻，也就是前幾年已經完成的設計定案陸續進入量產階段，如 OLED 驅動 IC 的貢獻，除了既有客戶量的提升，還有新的韓系客戶的晶片也已經陸續進入量產貢獻。ISP 的部分來自中國客戶在 28 奈米上會有更多的量產，隨後韓系客戶的 28nm ISP 也會開始貢獻，這部分是量大且新的應用，另外網通及 DRAM 客戶的量產也都持續增加。8 吋也會受惠於 Power Management IC 在導入 5G 手機後，每隻手機的 PMIC content 的增加。這些動能可望減緩疫情所帶來終端需求的衝擊，且會延續到明年及之後。

除了 12 吋已經導入的應用進入量產帶動，我們下一個成長引擎 security NeoPUF，也已經有多個客戶已經導入，比如：

- 1) 中國最大晶片公司的 IoT 平台，用來保護 end device 不被駭
- 2) 歐洲大公司的無線傳輸晶片，用來保護資料
- 3) 美國 FPGA 的客戶，用來保護電路設計不被抄襲
- 4) 中國區塊鏈客戶，用來保護 AI 訓練出來的模型
- 5) 還有工業電腦的客戶，用來保護工業自動化時的資訊安全，及不被駭客侵入。

再者，我們認為疫情會改變很多過去行為模式，比如最近全球啟動 work from home，都非常擔心 security 的 issue！實施 work from home，會擔心 RD 從外部 access 內部 server 的方式，成為 attack surface。越來越多 on line 的活動，會讓 security 變成更加必要。目前我們正與 ARM，雲端平台及晶圓廠的

secure embedded flash 平台進行合作，也以 PUF 為基礎，開發一系列的 IP，以期加速導入終端應用。

總結，我們正在加速公司 security IP、最先進製程平台及 embedded 新型記憶體的技術開發，對公司長期成長趨勢很有信心。

接下來，接受各位的線上提問。