



股票代號：3163

波若威科技股份有限公司

102年業績發表會簡報

報告人：總經理 廖德銘

日期：102年11月18日



強化體質與競爭優勢



BROWAVE 2013

開展破壞性建設，創造卓越的槓桿效益 **BW Excellence**

2013年營運績效 (~Q3)



- 2013年累積至Q3的營收NT1,646M已接近2012年整年營收NT1,735M，差距NT89M。
- 2013年累積至Q3的EPS為3.71，為2012年整年EPS 3.16的117%。
- 產品毛利率目標30%，目前在23%~25%之間，藉由下列營運整頓可望持續加大改善幅度。
 1. 人工成本：過去三個月人數減少16.7%，產值持續增長。
 2. 材料成本：預期減少10%~20%物料成本。
 3. 產線優化：改良產線佈局，追求線平衡、現場物料管理與動線管理。生產空間減少30%，生產力提升26%，線邊物料減少90%，工時效率提升139%。導致主要客戶營收九個月內成長3.5倍的效果。

2014年營運展望



- 2013年相對於2012年營運績效，成長超越去年達30%，預期2014也能維持相同的成長動能。
- 除了Telcom (4G/LTE)需求持續暢旺之外，Datacom (AOC/MPO)需求增長幅度超乎預期。



1

公司概況

2

產品與客戶

3

產業與營業概況

4

產品發展

5

總結





- 公司基本資料
- 產業與團隊
- 公司沿革(節錄102年)
- 近三年損益

波若威科技基本資料



- 成立日期：民國 87 年 5 月 18 日
- 董事長：吳國精
- 總經理：廖德銘
- 主要產品：光通訊主動被動元件、模組及次系統之設計、生產與銷售服務
- 資本額：實收資本額 新台幣 706,320 仟元
- 員工人數：1,717 人 (新竹 117 人，中山 1,600 人)
- 公司地址：新竹市 科學工業園區 工業東九路30號3樓

產業與團隊



- **4G/LTE, IEK** 2013年第二季，全球LTE用戶數為**1億2,010萬戶**，較2012年同期成長了**333%**。全球LTE用戶分部地區**以北美占第一(51%)**，其次為亞太地區(43%)、歐洲地區(4%)、其他(2%)。其中北美地區的LTE用戶多分為Verizon Wireless、AT&T、Sprint所擁有，亞太地區的LTE用戶則為NTT DoCoMo、Softbank、KDDI、SKT、KT、LG U+所擁有。
- **Devices, Ovum/ICCSZ** 在電信100G、資料中心和企業網路需求等驅動下，預測光器件市場的銷售規模今年將增長4%，2012年至2018年的複合年增長率(CAGR)達8%，其中數據中心光器件市場增長最快。數據通信模塊的市場預測期將以**22%**的CAGR增長，到2018年將達45億美元。
- **AOC, Infonetics** 2012年網路服務供應商及企業網路在全球1G/10G/**40G/100G**傳輸市場需求為370億美元，今年預估將成長16%達到430億美元，預計到2017年市場將增長至520億美元。10G是目前最主要的市場主流，而100G傳輸將會是未來長途網路佈建的主要投資，**預計到2017年100G的市場將增長至60億美元，波若威在這一領域持續領先。**
- **PLC, ABI/Point Topic** 截止Q2'13，全球固網寬頻用戶約為6.64億，單季淨增數約1000萬。根據日本、中國和北美等地區Q2'13 FTTH新增數量來看(600萬左右)，全球固網寬頻用戶的增長主力來自FTTH用戶。ABI預測2013年全球FTTH用戶較去年將增長**23%**，占全球寬頻網路用戶的**19%**；而全球DSL寬頻用戶增長數相較去年將下降約50%。

公司沿革(節錄102年)

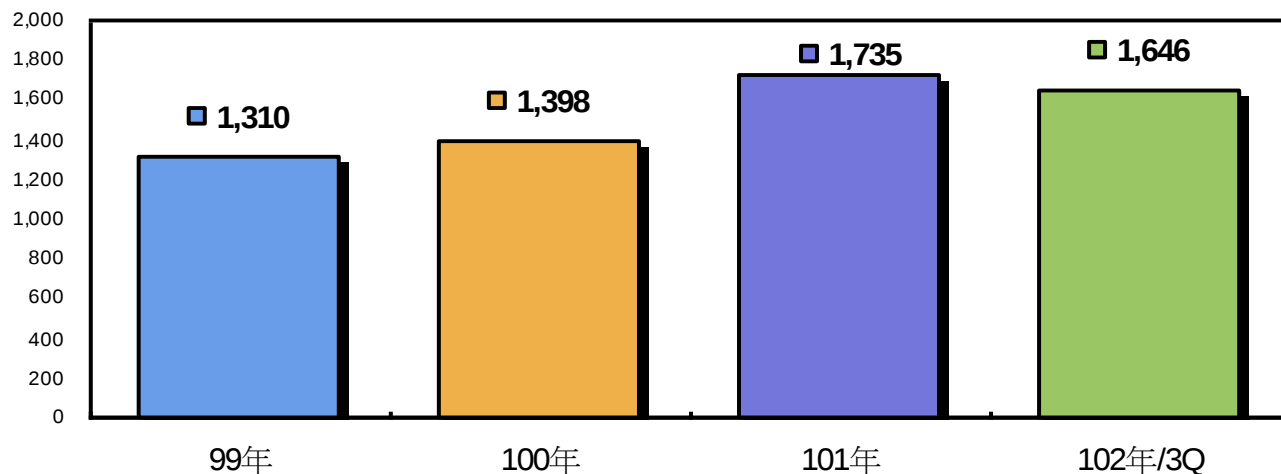


- 民國102年 3月起逐月營收與獲利均破歷年來新高。4月啟動光纖產線製程整合自動化專案，預計今年底導入新竹新租賃工廠量產。
- 民國102年 6月獲得日本客戶古河電氣(FEC)頒發2012年度績優供應商獎牌
- 民國102年 密集複雜被動器件藝術模塊(SMART Module) 已成功行銷美國市場三年。7月起獨創SMART產品設計平台的應用彈性與成本競爭，同時獲得美日三大廠商的興趣，配合美國貿易調整方案(TAA)，強化AMP產品族群在台灣組裝測試的實力。
- 民國102年 7月成功參與客戶400G高速傳輸光纜開發專案，同時獲得數家光引擎(Light Engine)設計製造商的合作開發，同時添購AOC產品量產測試設備，在高速光纜傳輸組裝市場持續保持領先態勢。
- 民國102年 10月獲得美國客戶菲尼薩(Finisar)頒發2012年度最佳供應商團隊獎牌。

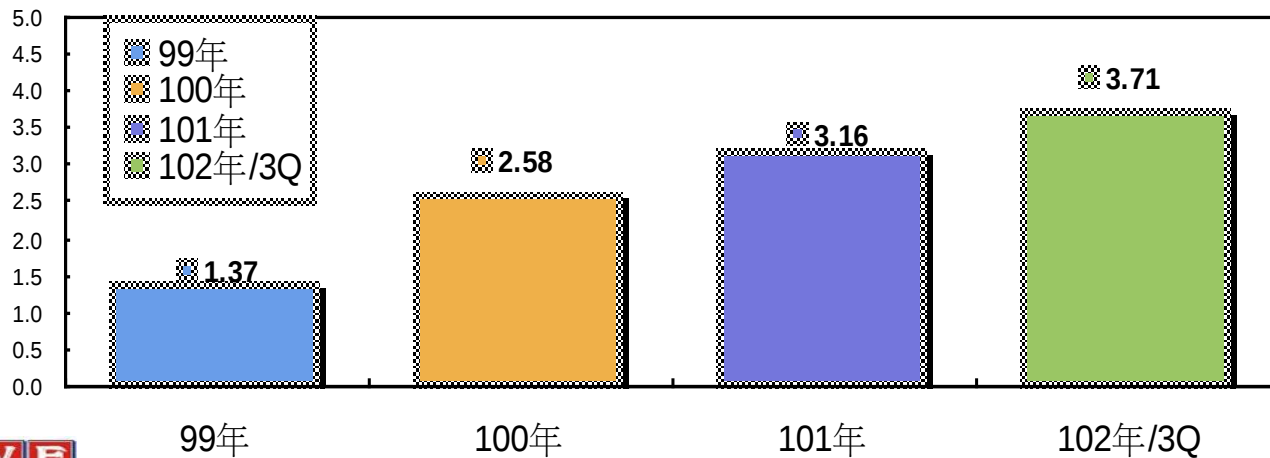
近三年損益



合併報表，營業收入 (新台幣，百萬元)



合併報表，基本每股盈餘 (新台幣，元)





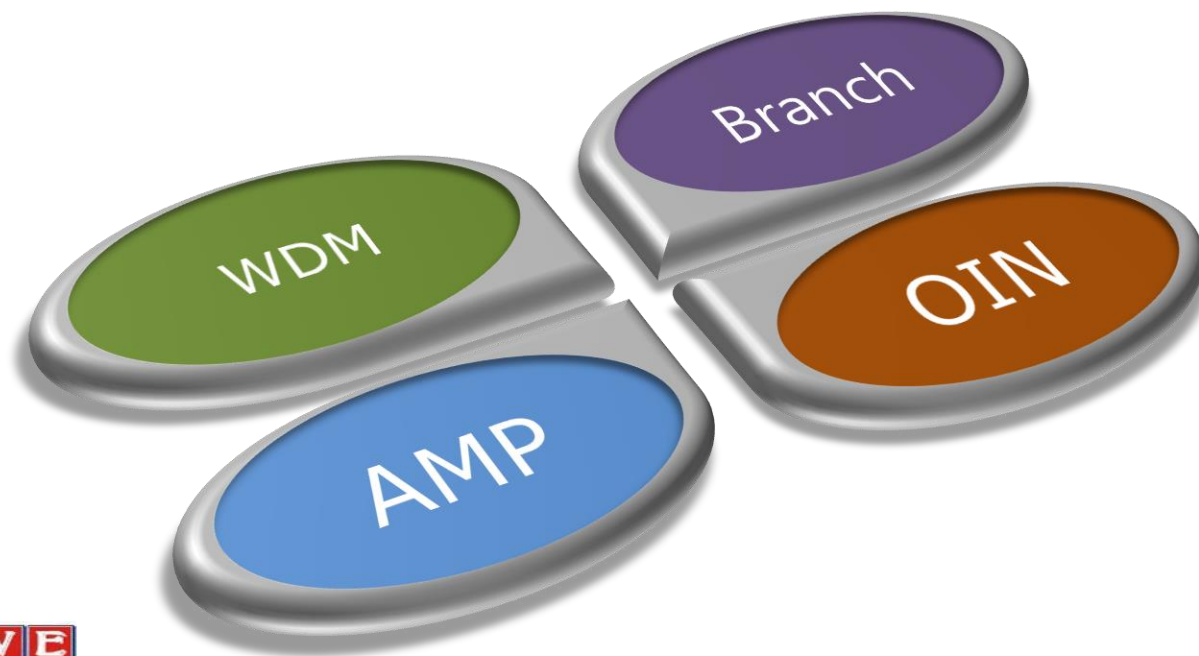
- 策略產品
- 主流客戶

策略產品族群



- **PSG1** - WDM Product, **21M**
- **PSG2** - Branch Product, **19M**
- **PSG3** – Amplifiers, SMART, **17M**
- **PSG4** - OIN, Optic Interconnections, **15M**
- **Automation** – 自動化專案

前三季營收已接近2012年整年營收。2013年營收目標US66M可望超越，前三季獲利已超越2012年全年獲利17.4%。





- 13

主流客戶



波若威科技



FUJITSU

SUMITOMO ELECTRIC

FITEL

TE
connectivity

tyco

ADC

CUBO

Finisar

JDSU



SANMINA-SCI

OCLARO

fabrinet

CORNING
Discovering Beyond Imagination



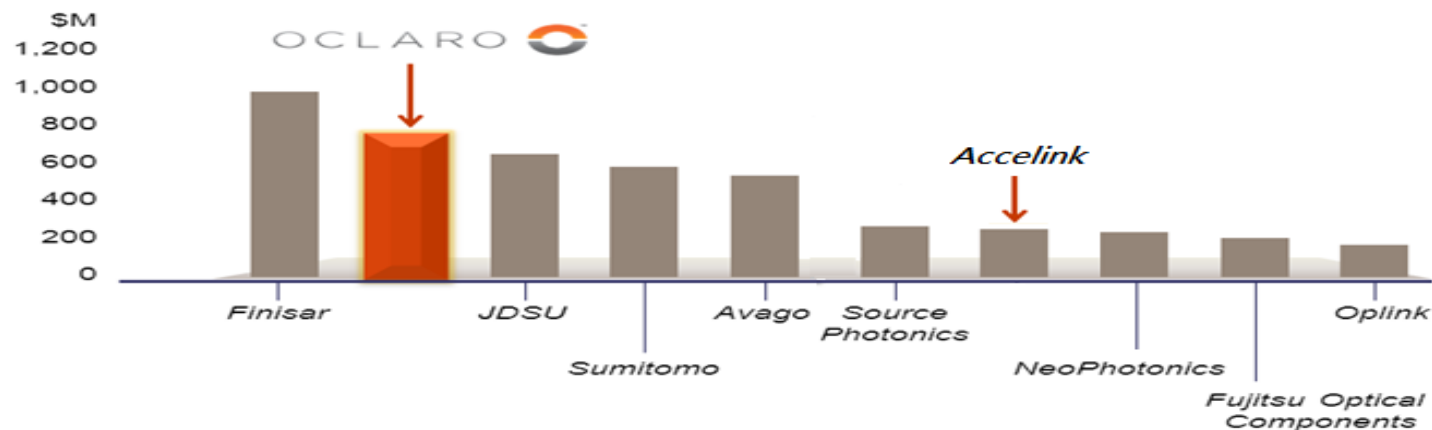
- 產業地位與發展
- 全球4G/LTE佈局
- 3G/4G行動網路架構
- Transmode的解決方案

產業地位與發展

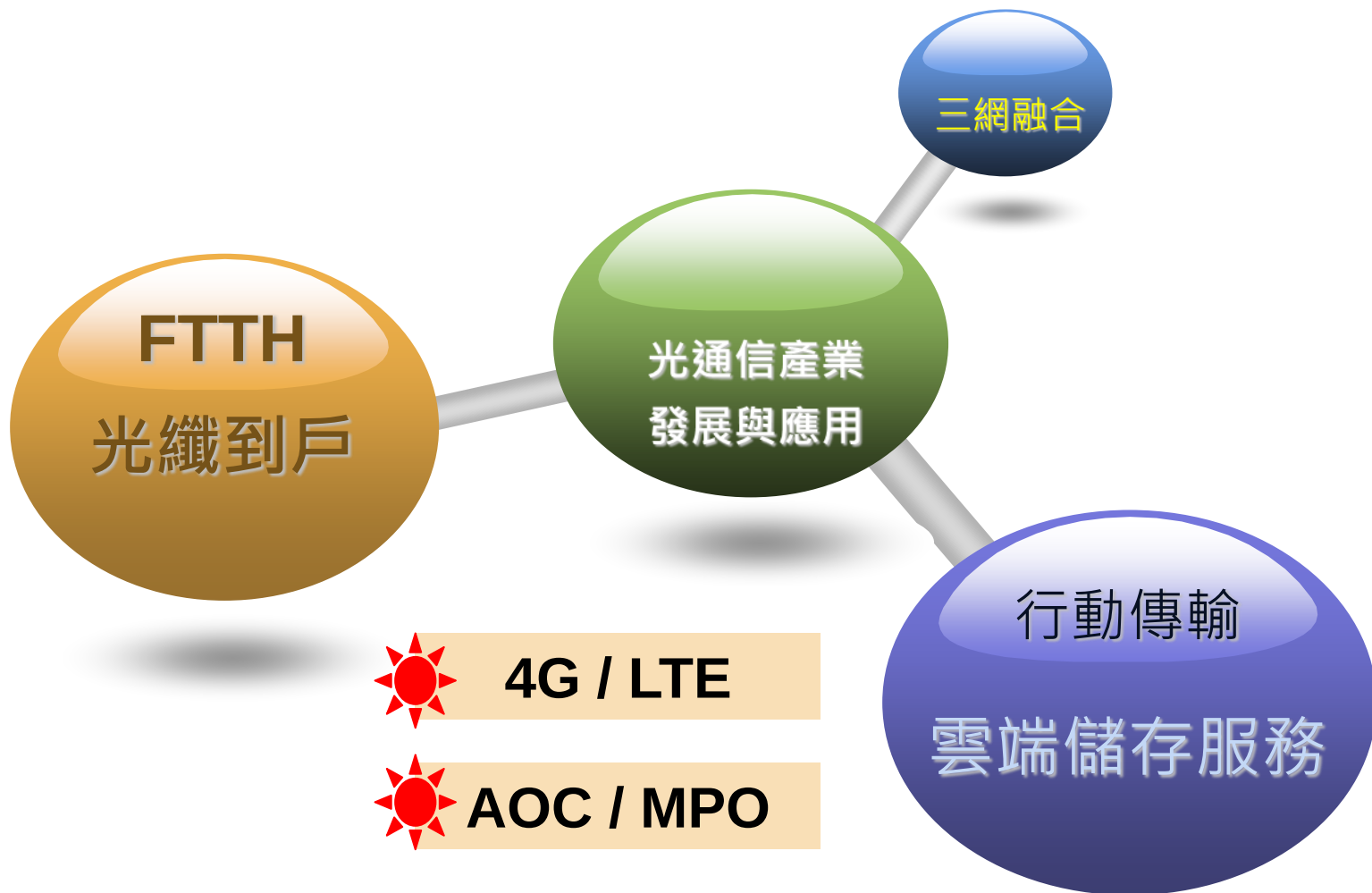


產業地位

- 本公司立足在光通訊專業製造領域已有15年，產品面廣且技術品質涵量深，多年行銷至全球主要市場，產品已被世界一級設備廠廣泛使用，在全世界光通信器件產業佔有重要供應位置。**世界前十大光通信器件廠商，有七家為本公司主要客戶。**雖然Oclaro主要客戶面臨嚴峻業務出售與裁員難關，但其業務比重早已轉移至其他客戶，對營運影響甚微。不在以下器件廠商內的一家**歐美整合型大公司，業績在今年直線成長三倍以上。**



產業地位與發展



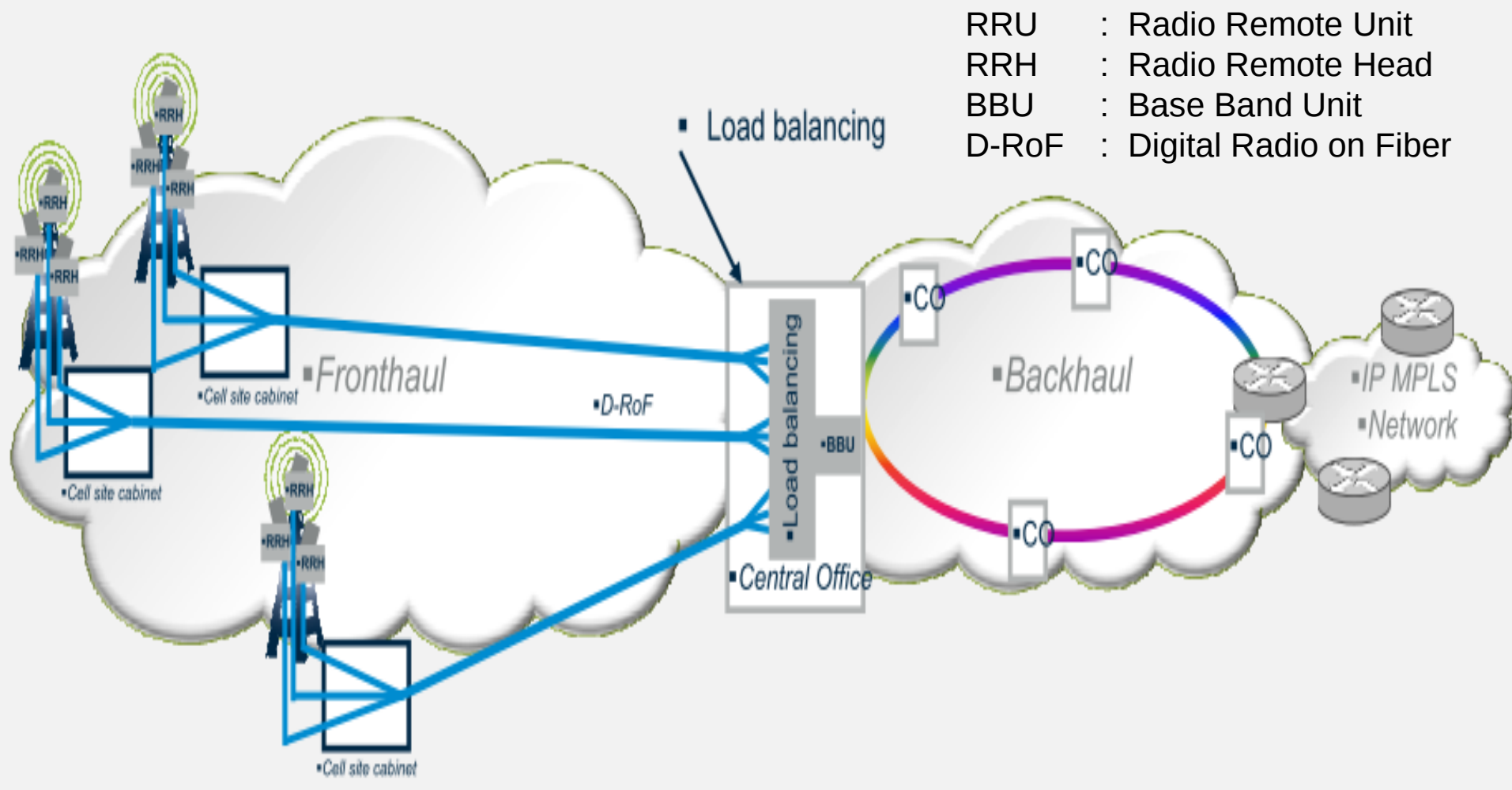
全球4G/LTE佈局



- 據全球移動供應商協會(GSA)稱，目前在全球76個國家已經推出200個商用4G/LTE網路，同比增長了112%。另外159張網路在計畫中或者已經在部署，**2013年將成為LTE部署最多的一年**。
- 預計到2018年底全球4G/LTE用戶數將達到13.6億，反映了較一年前預測結果更快的增長速度，這種更快的增長速度得益於LTE網路成功部署的數量，包括Verizon無線、SK電訊、NTT DoCoMo、Everything Everywhere (UK)和沃達豐在內的運營商，加速了網路的部署和LTE終端及服務的滲透。
- 華為佔據LTE網路簽約合同40%的份額，愛立信佔據34%，NSN排在其後，份額為17%，阿爾卡特朗訊、中興通訊、三星和NEC則佔據了總計9%的份額。

資料來源：- Informa, 訊石

3G/4G行動網路架構



4G Data Rate = 100Mbps (peak downlink) , 50Mbps (uplink)
3G Data Rate = 300K~2M bps

Transmode的解決方案



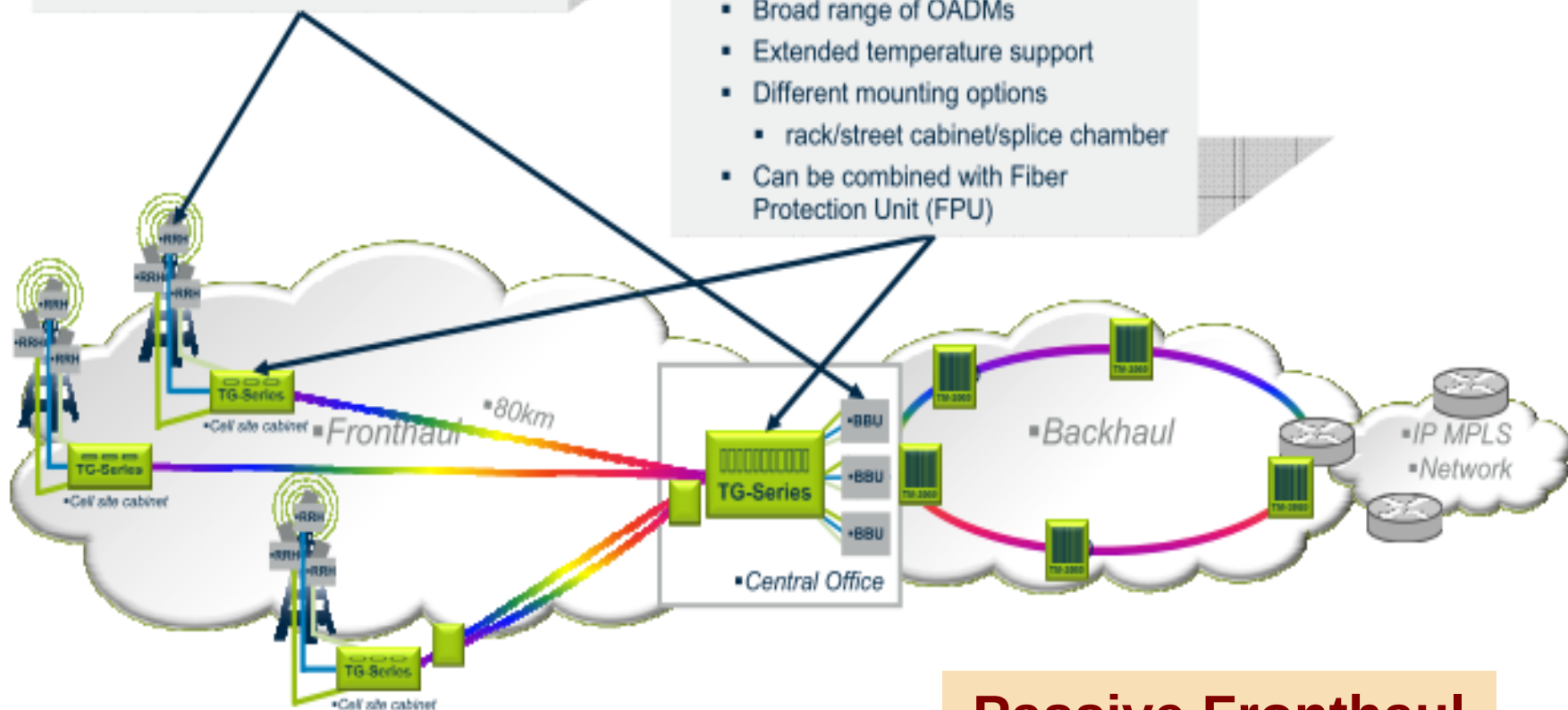
• CWDM transceivers that supports CPRI in RRH and BBU:

- I-temp required (placement in antenna)
- Requires RRH to allow third party transceiver

• TG-Series CWDM filters:

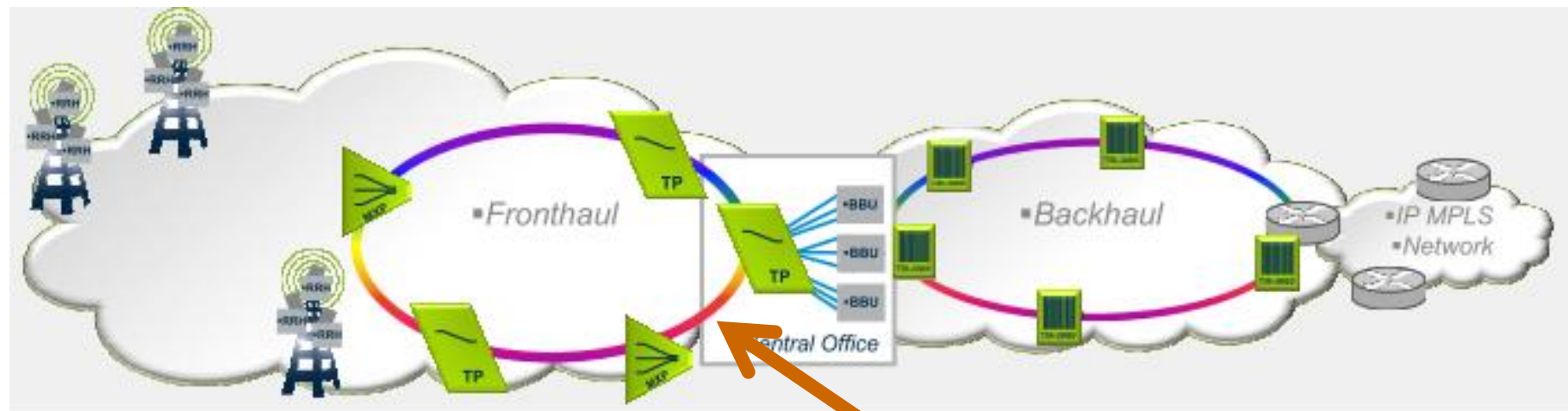
- Up to 16 channels per fiber pair
- Single or dual fiber working
- Broad range of MDUs
- Broad range of OADMs
- Extended temperature support
- Different mounting options
 - rack/street cabinet/splice chamber
- Can be combined with Fiber Protection Unit (FPU)

• Active fronthaul



Passive Fronthaul

Transmode的解決方案



CWDM / DWDM Solution





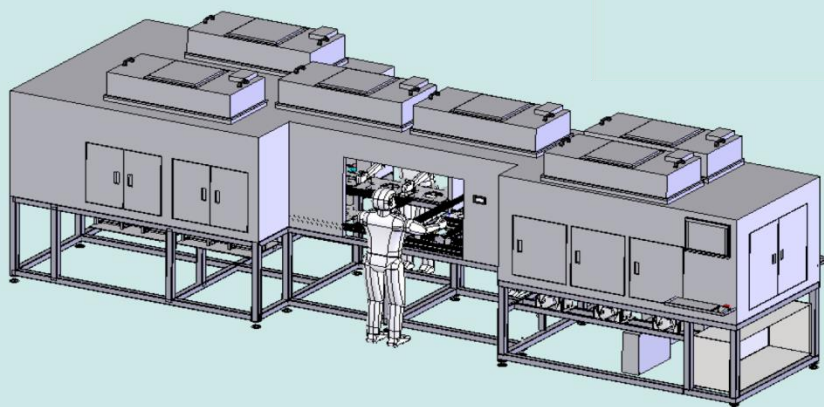
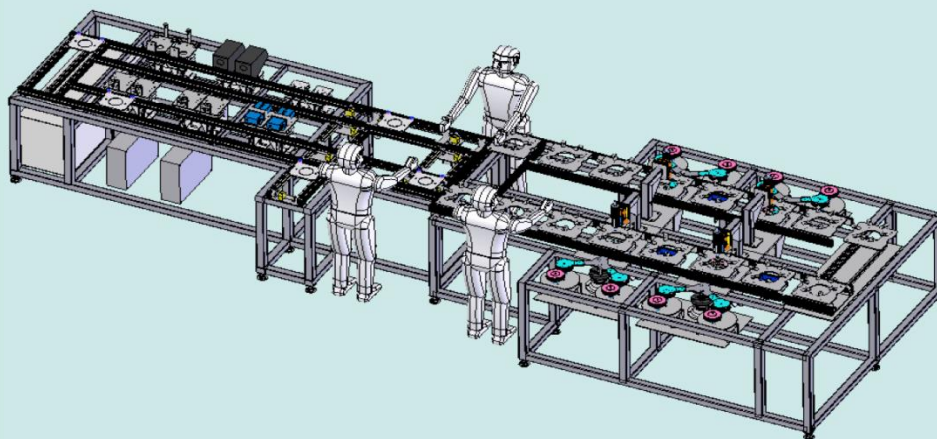
配合4G/LTE產業發展，WDM與Branch兩大產品族群業務持續增長之外。同時垂直整合現有**WDM**與**Branch**兩大產品族群，擴大普通器件的外購，強化產品獲利結構。

- **AOC/MPO業務持續增長（電信與數據）**
- **高端光纖連接線的自動化佈線**

Connectors Automation



在隔離微塵污染環境下，整合各種研磨與清潔，檢驗與測試製程。



一個班次由十多人減少為3人，產量與品質均得以控管。每月全載產出數拾萬個高檔光纖接頭。



- 往年Q4通常較Q3為淡，但今年應是有所調整，看來在營收可以持續成長到明年年底。
- 簡化產品設計結構，精簡用料與製程，改變GP獲利模式，預計從25%，往30%目標邁進，在材料的降低尚有廣大的空間。
- 重新組合產品，一方面，在不增加內部產能前提下，加大零組件(Component)與普通器件(Device)外包(購)比重。另一方面，調高次系統(Subsystem)與關鍵模組的比重。
- 成立日本子公司，放眼全球市場，以中國器件供應，擴大台灣為整合營運中心，強化高端光纖連接器產品快速量產實力。



謝謝！

敬請賜教

www.browave.com