

股票代號：7744



W&B TECHNOLOGY

歲寶精密科技股份有限公司

機構件整合方案服務商

2026/03/20 范崇德

免責聲明

本簡報由崑寶 (股票代號:7744) 提供，簡報內容根據當時之主、客觀因素，對過去、現在及未來之營運彙總與評估，其中含有前瞻性之論述，將受不確定性、風險、推論或法規變化、競爭環境等其它因素所影響，部分將超出本公司控制之外，實際結論或與此前瞻性論述不同，本公司亦不負有因情事變更而需更新或修正本簡報資料之責任。

本簡報所提供之資訊 (包含對未來的看法)，並未明示或暗示地表達或保證其具有正確性、完整性及可靠性；亦不代表本公司、產業狀況及後續重大發展之完整論述。

本簡報中對未來的展望，反應公司截至目前為止之看法，若有任何變更或調整，本公司不負即時提醒及更新之義務，本公司及關係企業代表人無論過失或其它原因，均不對使用或因他人引用本簡報資料、亦或其它因簡報資料導致的任何損害負擔任何責任。

本簡報及其內容含有本公司的專有信息，未經本公司事先書面同意，不得複製、重新散佈、傳播或以其他方式直接或間接向任何其他人洩露或全部發佈內容或其主題的任何部分或部分為任何目的。



CONTENTS

01

公司簡介與沿革

02

產品與服務

03

經營理念與實績

04

市場概況及產業地位

05

營運狀況及未來發展計畫

06

公司治理及企業社會責任

07

未來展望



01

公司簡介與沿革



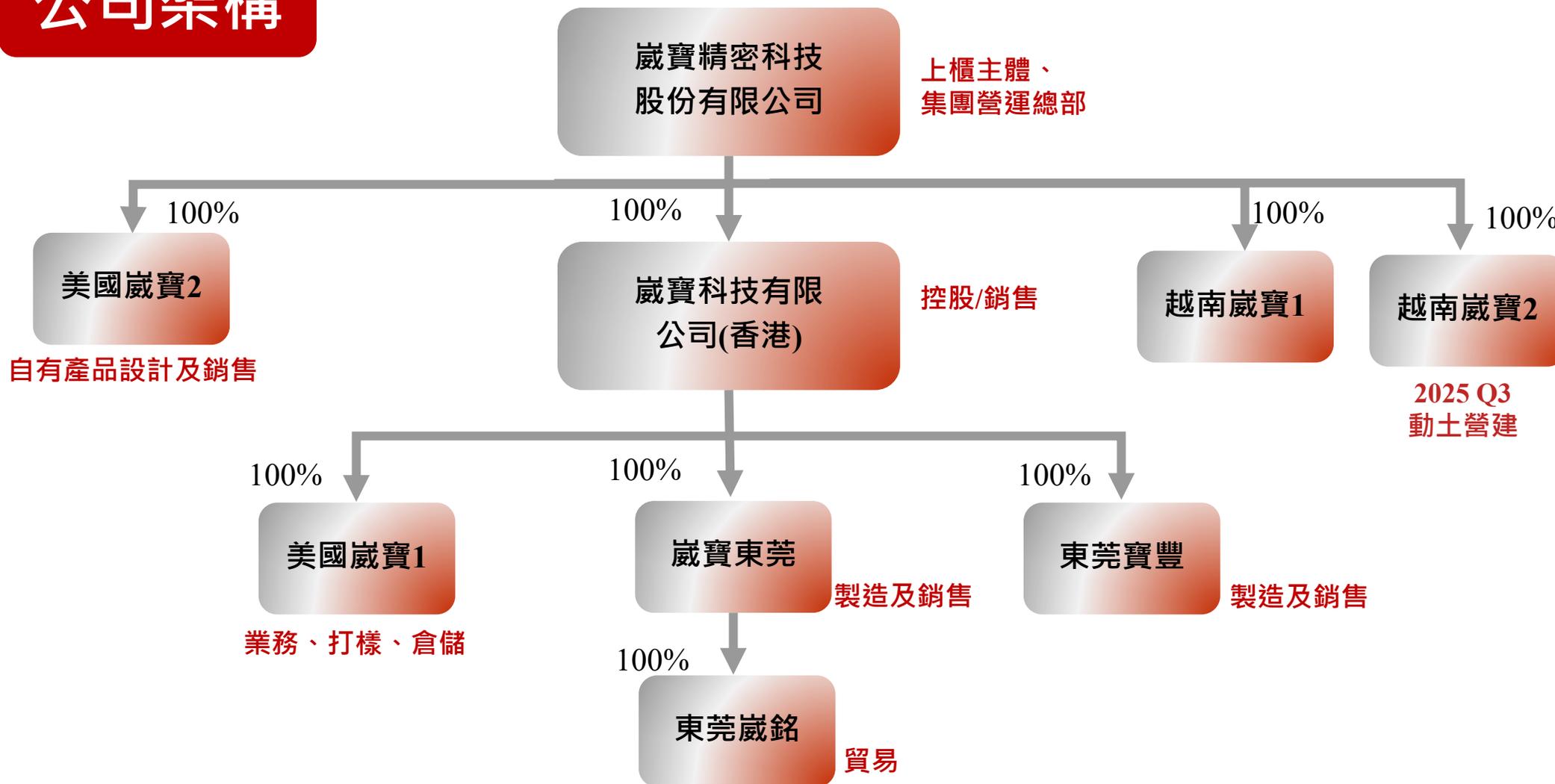
公司簡介

成立時間	2022年6月30日
資本額	新台幣3億2千萬元
員工人數	約800人
董事長	姚旭初
公司地址	台中市西屯區市政北七路186號11樓之9
工廠據點	中國東莞、越南北寧
現有土地廠房面積	土地53,000平方公尺，廠房約40,000平方公尺
經營範圍	作為新興產業『機構整合解決方案服務商』，提供創業初期以及快速成長期之美國高科技新創客戶，從設計、快速樣品、供應鏈整合、製造及物流倉儲等一站式滿足之服務

里程碑



公司架構



經營團隊

國際化且產業經驗豐富，有別於傳統黑手



孔德華

工程總監

ViaSystem EMS
工程部主管



Mark Rockwood

業務副總

17年鴻海資歷



姚旭初

創辦人/董事長

15年鴻海資歷



楊宏鵬

生產副總

16年鴻海資歷



范崇德

財務副總

前喬山財務長



02 產品與服務



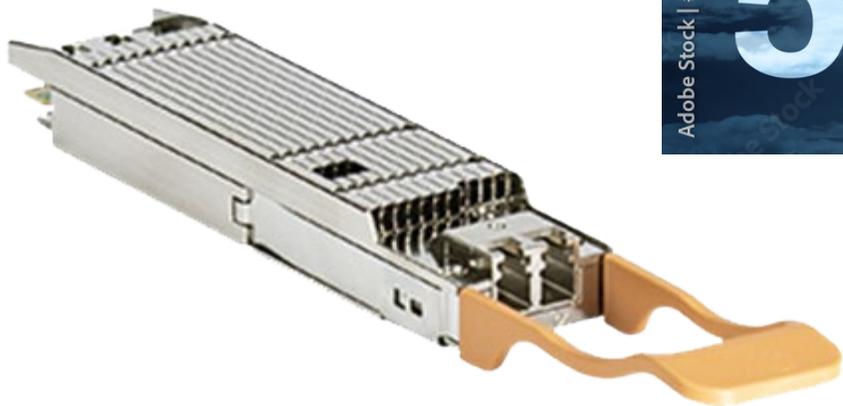
▶ 雲端及物聯網相關- 1RU/2RU 伺服器



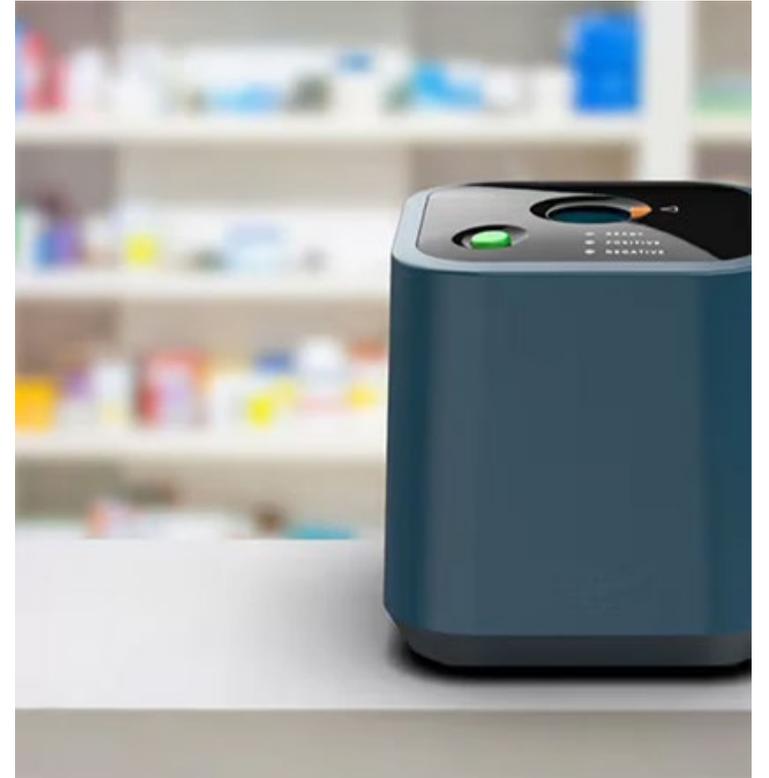
Mechanical solution provide with joint design capabilities for server with SSD/HDD application



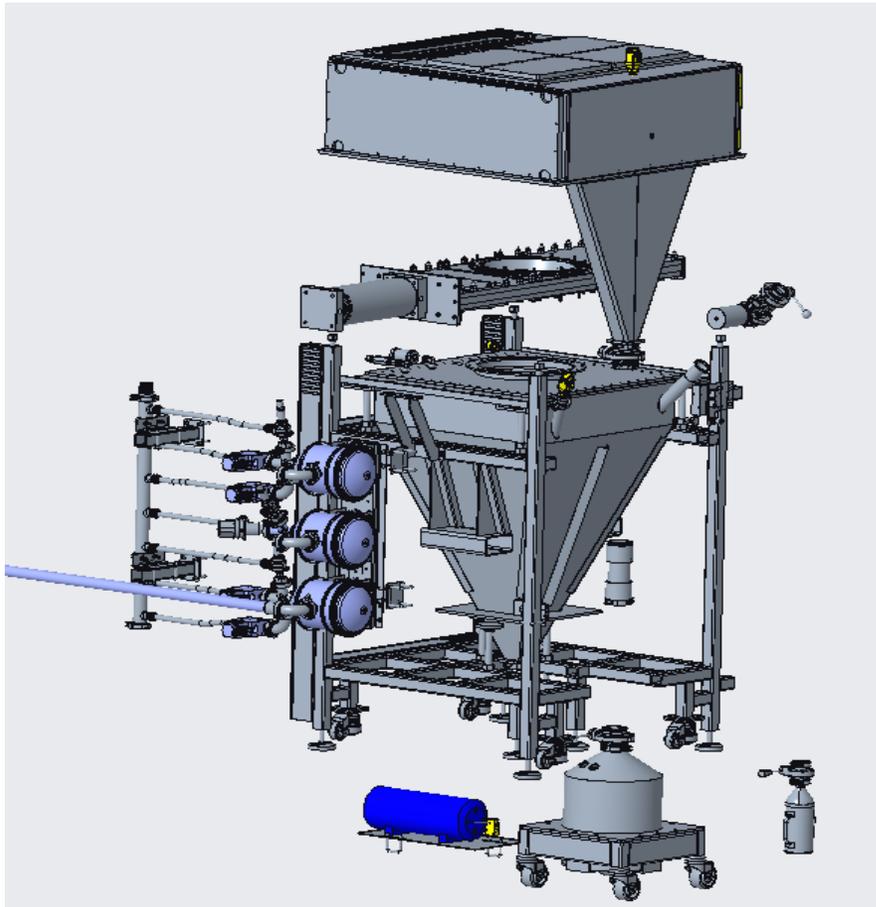
► 雲端及物流網相關-5G



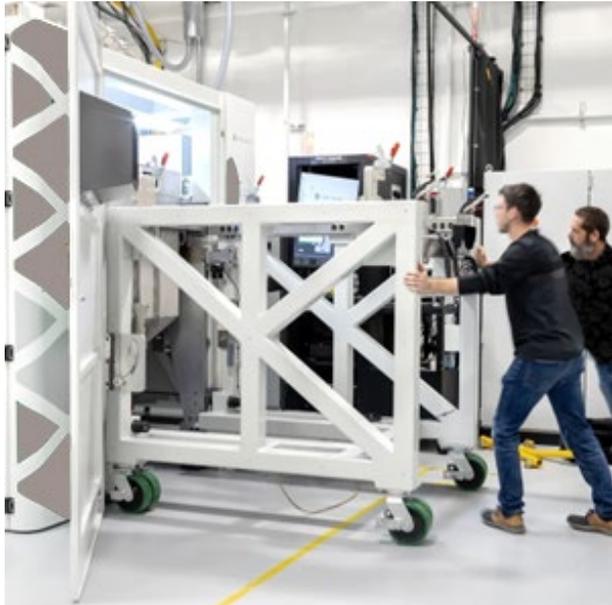
▶ 生醫相關-生醫檢測



▶ 設備及消費性電子



- ▶ Injection molding plastic
- ▶ Sheet metal stamping
- ▶ Zinc die casting
- ▶ CNC machining
- ▶ Frame welding
- ▶ Surface finish (paint, plate, anodize)
- ▶ PCBA
- ▶ Electrical-mechanical assembly
- ▶ Pressurize testing
- ▶ System functional testing



▶ 設備及消費性電子相關-智慧便當盒



▶ 產品特性少量多樣的國際客戶群

雲端
物聯網相關



ARISTA

FORTINET



生醫相關



omnipulse

INTUITIVE



設備及消費
性電子

VELO 3D



photon gear

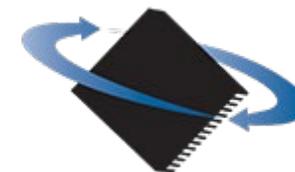


SEURAT



-chargepoint+

Plus



PERFORMANCE
MOTION DEVICES
MOTION CONTROL AT ITS CORE

Cherish

SPARX



競爭優勢

良好的客戶關係



- 思科從2000年網路時代開始，就是全球最大網通硬體供應商。
- 團隊在美國高科技企業有良好人脈，並流動到美國許多新創企業，使我們有更多機會並更容易接觸到新創客戶。例如：某客戶團隊中有人離開後設立新創客戶也會回頭找歲寶做機構件。

競爭優勢

良好的客戶關係



- 公司在客戶端累積良好合作信任度，客戶主動提供新製程機會。(公司年營業額小於30萬美金的客戶數量約佔6成)
- 美國有多處高科技產業聚落，多數台企、中企腳步僅止於矽谷區域。

競爭優勢

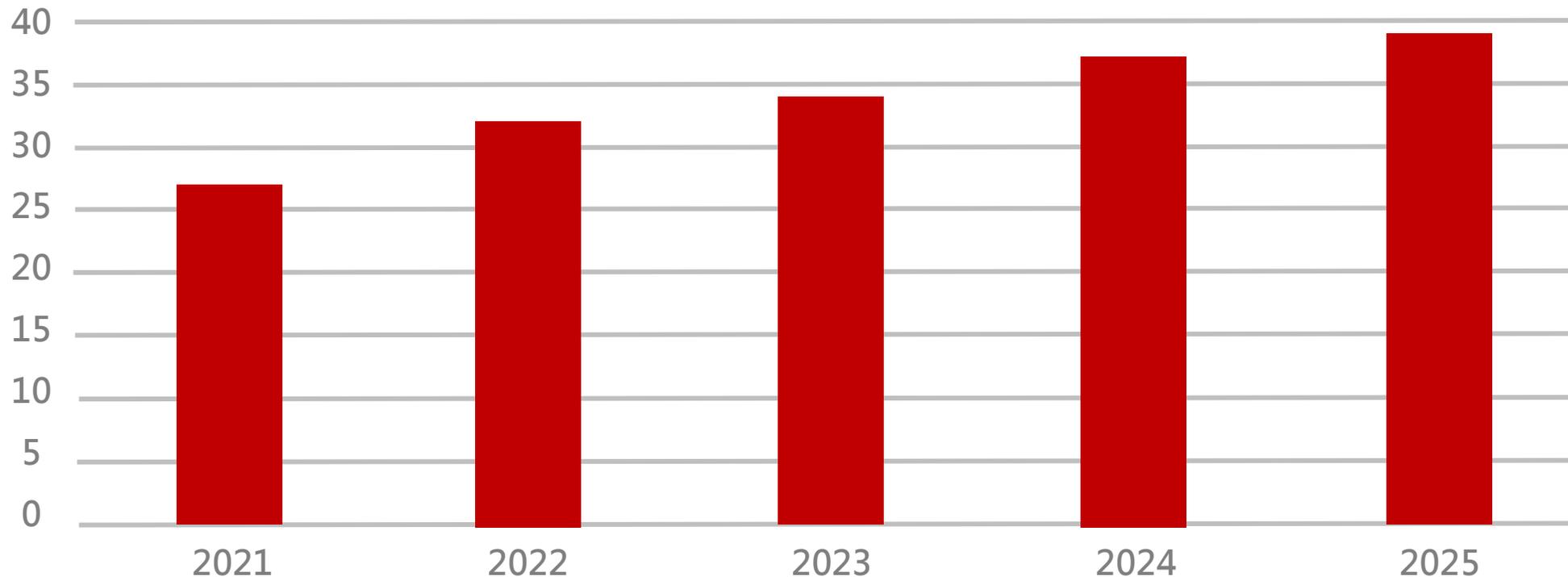
一站式服務節省客戶供應鏈投入

- 產業特性
主力客戶在雲端物聯網相關產業，相較於消費性產品。從數量上，一站式服務有一定優勢。
- 公司提供之一站式購足服務，解決多數新創企業客戶供應鏈量能不足的問題。



▶ 每年開發客戶能力強，每年都可以開發許多客戶

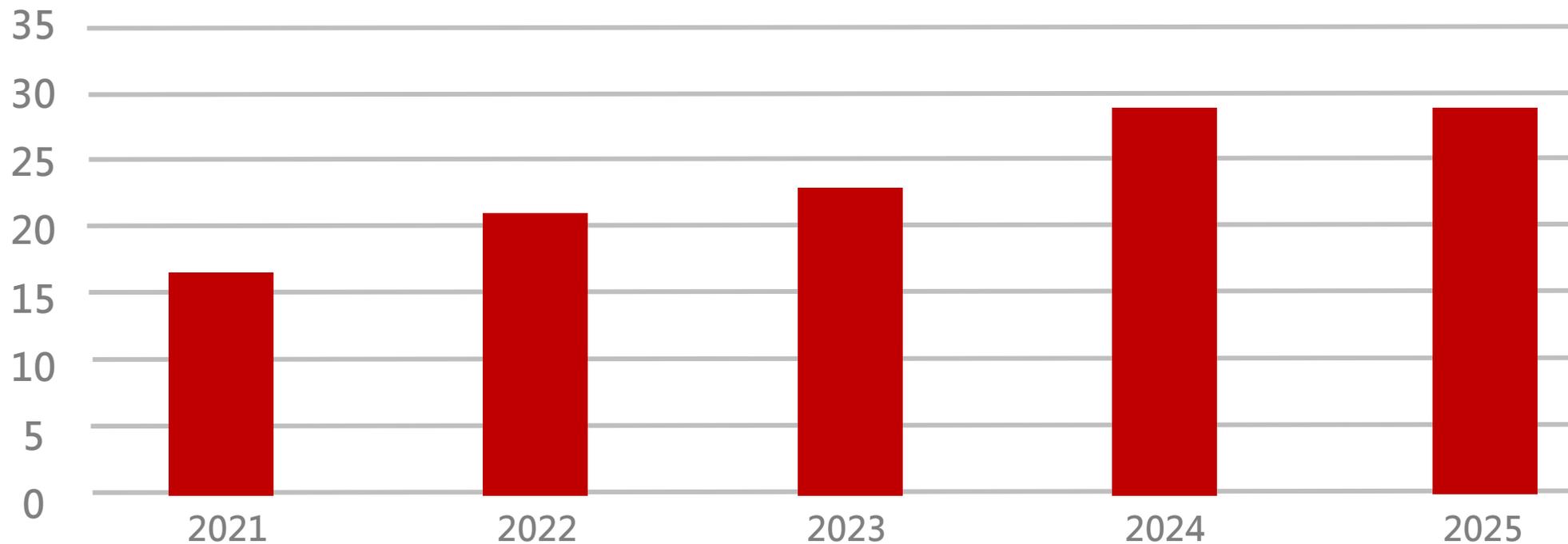
客戶家數



備註：內部業務統計數據

▶ 客戶不分大小，歲寶誠心以待

年度往來低於30萬美金
客戶家數

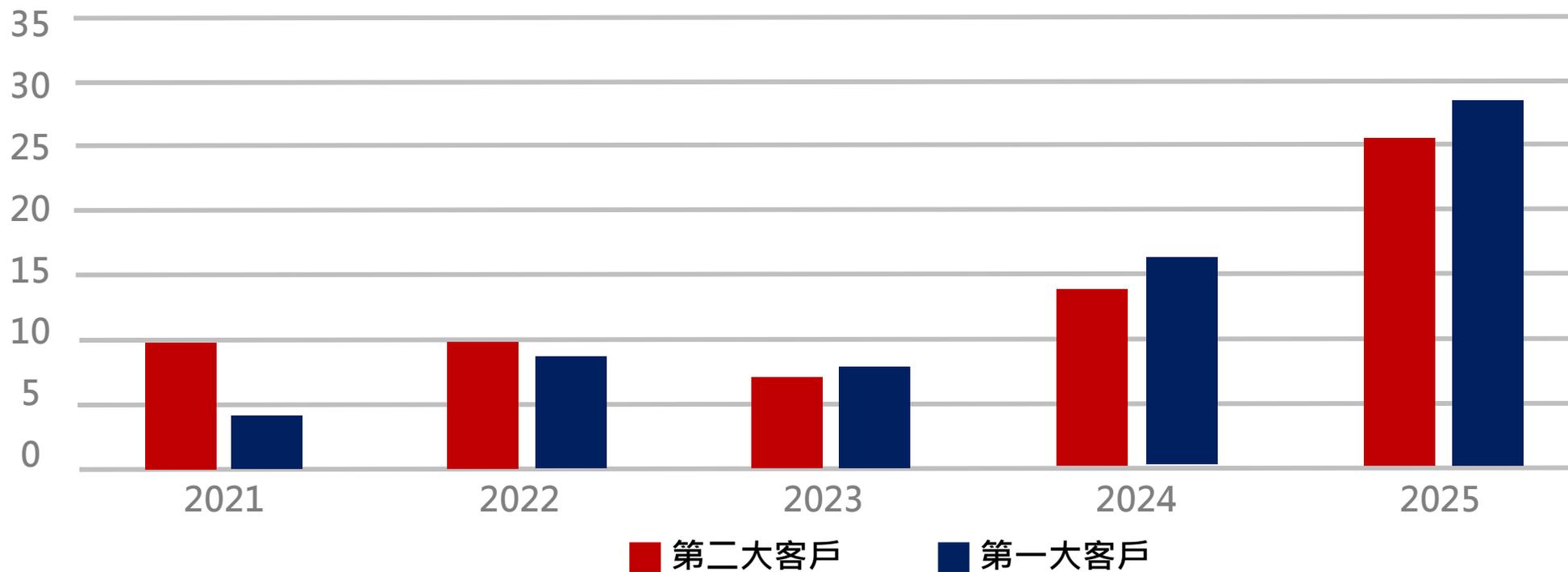


備註：內部業務統計數據

▶ 與客戶一起長大

主要客戶營收成長

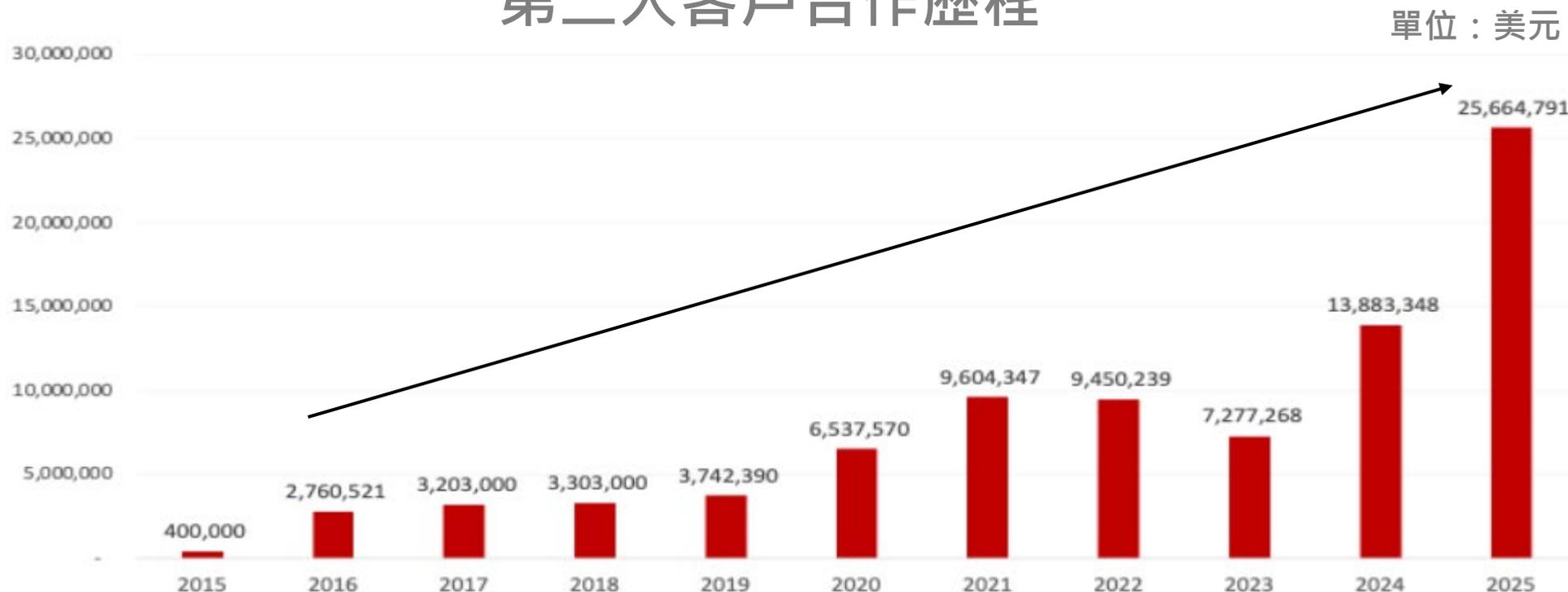
單位：百萬美元



備註：內部業務統計數據

▶ 與客戶一同成長

第二大客戶合作歷程



2015年
與第二大客戶開始合作

03 經營理念與實績

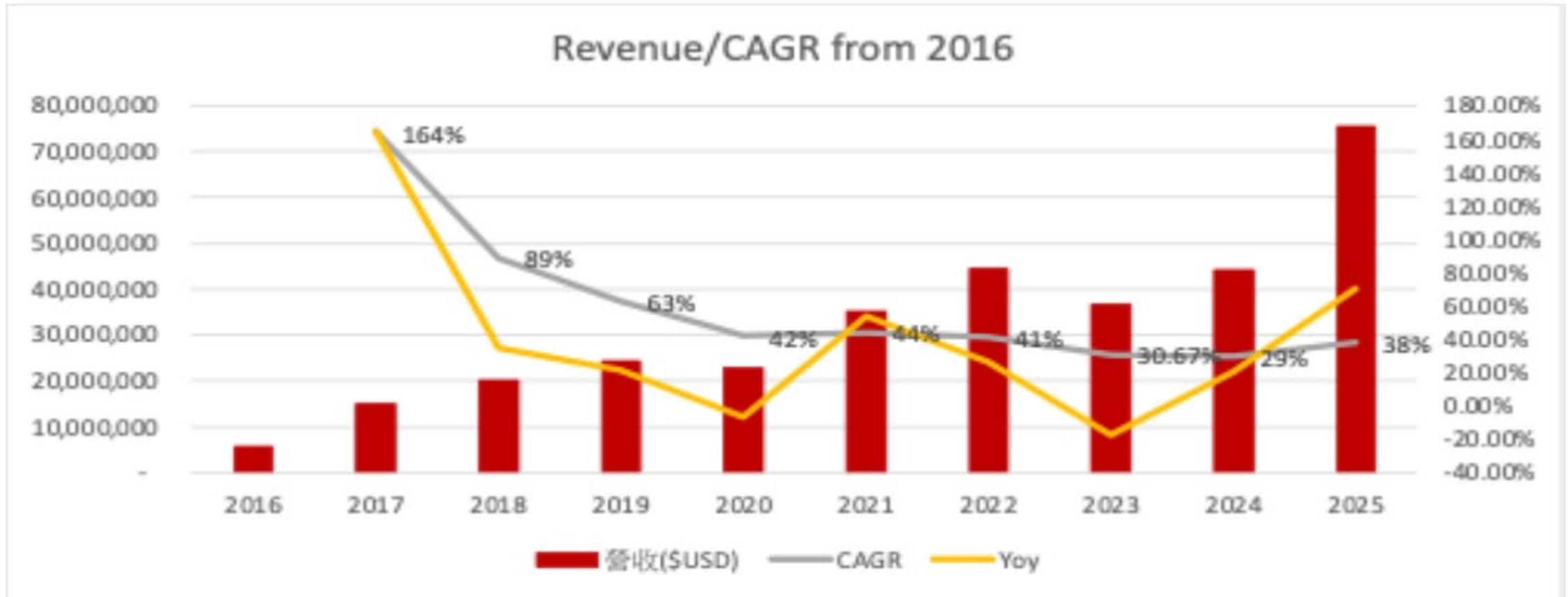


經營 理念

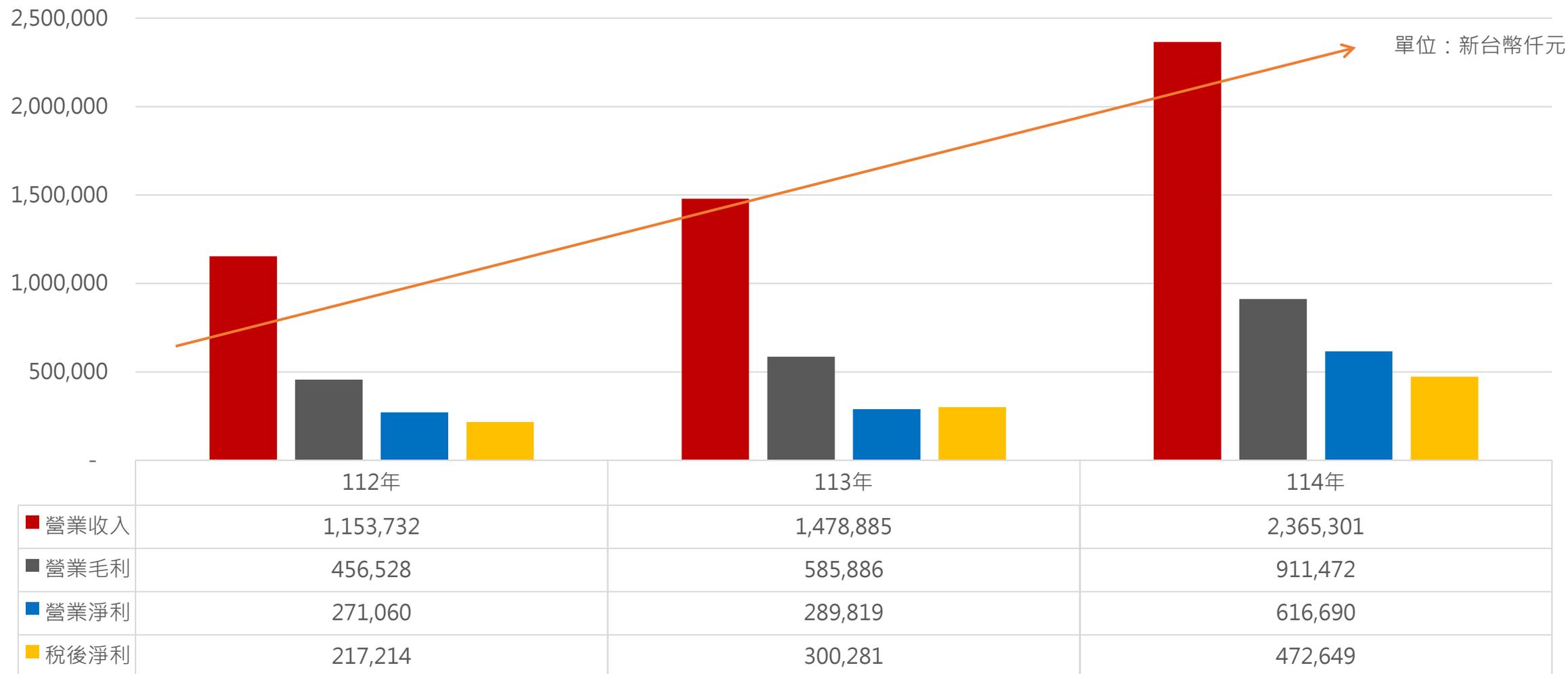
誠信，共贏，以客戶為中心，致力於提供卓越產品及服務，實現客戶的滿意及忠誠度。

- ❑ 歲寶得以快速成長的根本是創業十年來，完成每一個大大小小對客戶的承諾所累積下來的信用，讓多年來的客戶基礎不斷地有機成長。
- ❑ 在客戶供應商評比中，歲寶總是可以得到最值得信賴的評價。

▶ 創業第二年至2025年，CAGR為37%(美金)



▶ 營收及獲利趨勢

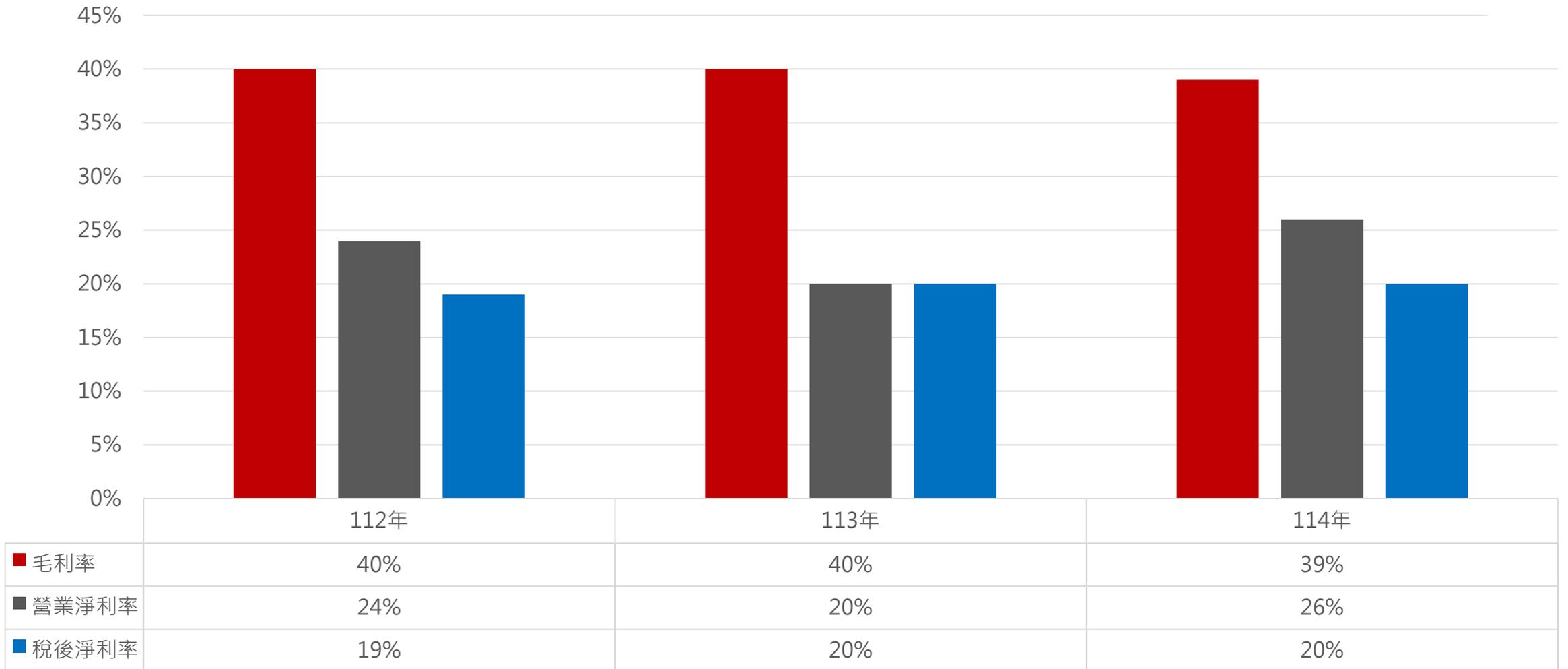


▶ 產品別營收及毛利率

單位：新台幣仟元

主要產品	112年度			113年度			114年度		
	金額	占比	毛利率	金額	占比	毛利率	金額	占比	毛利率
雲端物聯網相關零組件	767,767	67%	39%	1,244,009	84%	40%	2,040,749	86%	40%
設備及消費性電子相關零組件	334,447	29%	39%	138,266	9%	35%	215,450	9%	28%
生醫相關零組件	51,518	4%	45%	96,610	7%	39%	109,102	5%	30%
合計	1,153,732	100%	40%	1,478,885	100%	40%	2,365,301	100%	39%

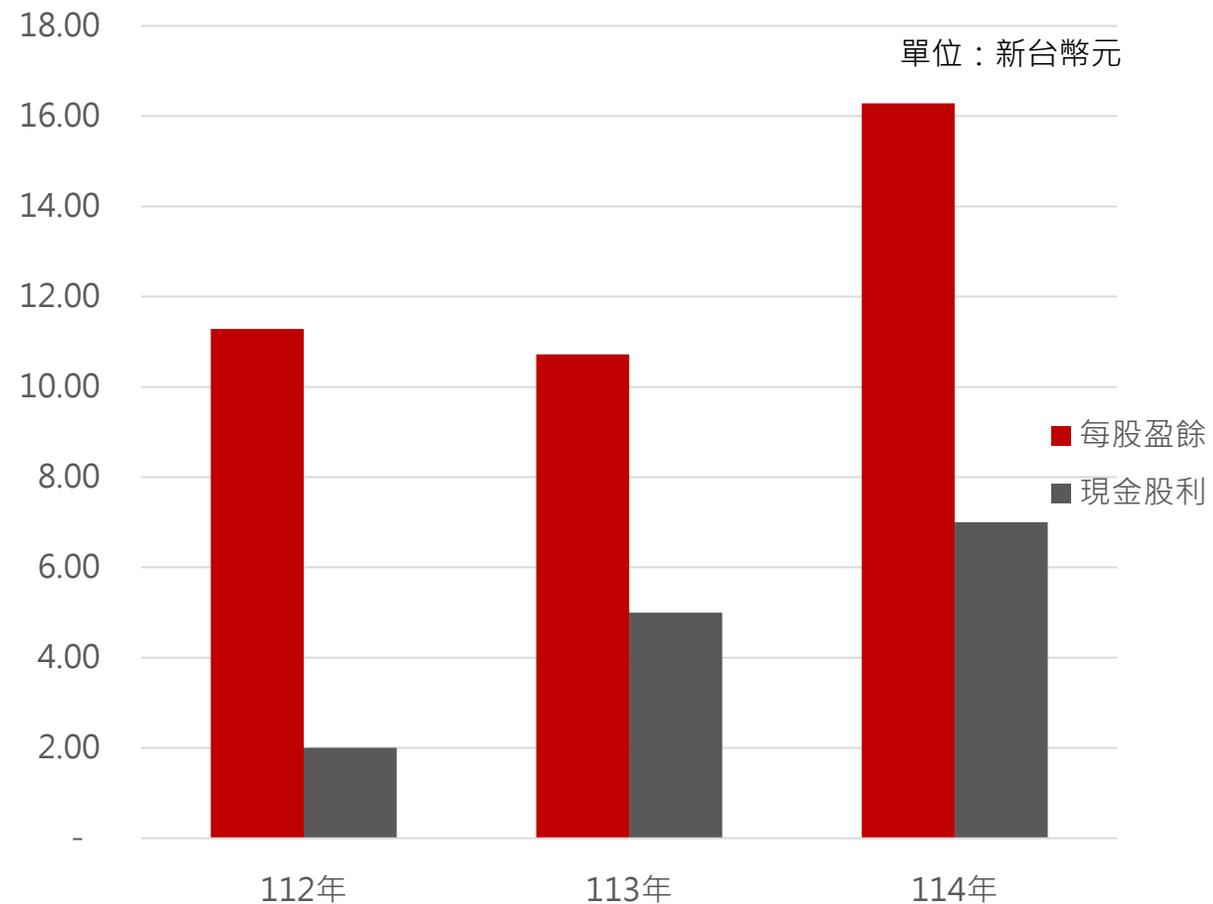
▶ 獲利率趨勢



▶ 每股盈餘及現金股利

單位：新台幣元

項 目	112年	113年	114年
每股盈餘	11.28	10.72	16.28
現金股利	2	5	7



- ▶ 交換機及光通訊以上兩家客戶均為公司之直接客戶，客戶指定CM廠下單給崑寶
- ▶ 第二大客戶之下游為F公司
- ▶ 第一大客戶下游交貨為鴻海、偉創力、Jabil、Amphenol、Sanmina、Tenere...等等

04 市場概況與產業地位



- 本公司為『**機構整合解決方案服務商**』，主要提供美國市場新創企業機構整合解決方案。
- 新創企業成長過程中，需要規模合適的供應商協助其產品之開發及生產。
- 此類新創企業，因為產品數量相對較小，不符合大型供應商之規模經濟，故此類市場之競爭並非以成本為唯一之考量，整體的配合度及服務態度，是公司競爭力之關鍵，也是公司目前主要市場。

- 不同於台灣新創事業多流於單打獨鬥，美國高科技新創產業有完整的人材、資金、法務及會計服務的支持，並形成一個完整的產業鏈，對於供應商的風險並不如外界所想。

單位：美元

都會區	創投數量	投資總額	平均估值	獨角獸數量	人均投資	人均獨角獸
舊金山	800+	1,300 億	1.6 億	150+	2,600	32
紐約	600+	1,000 億	1.5 億	100+	1,600	5
洛杉磯	400+	500 億	1.2 億	40+	800	3
波士頓	300+	400 億	1.1 億	20+	1,000	5
西雅圖	200+	300 億	1.0 億	15+	1,000	4
德州奧斯汀	150+	200 億	0.8 億	13+	800	5
華盛頓特區	100+	150 億	0.7 億	10+	500	2
芝加哥	80+	100 億	0.6 億	5+	300	0.5

- 公司在不同製程領域均各自有競爭者，但作為『**機構整合解決方案服務商**』，市場上幾乎沒有同質性之同業。
- 公司之**業務量能**及在**客戶累積之信用度**也遠高於同業。
- 透過**一站式服務**提高客戶黏著度，也是公司毛利率得以高於同業的主因。

▶ 同業比較

分類	競爭同業(中小型企業)	競爭同業(大型企業)	本公司
組織扁平化，決策快速，間接成本低，對新創產業有更高彈性	V	X	V
業務團隊設有樣品中心，快速打樣、協助開發，加速導入市場	△	V	V
與客戶共同研發新製程，提供 DFX、Proposal、原料配方優化，提升毛利	X	V	V
少量多樣產品生產，新創公司供應鏈未整合好，可協助整合供應鏈，提升毛利	△	X	V
跨工藝整合服務，可處理後續製程，協調供應鏈確保交期與成本控制	X	△	V
集中採購、分批交貨（如小五金整合），營運彈性與議價空間大	△	X	V

▶ 公司相較於同業之競爭優勢

1. 堅實團隊與技術累積(深度):

經營團隊皆擁有逾20年產業經驗，專業領域涵蓋塑膠射出、金屬沖壓、CNC加工、壓鑄、增值組裝、供應鏈與專案管理、機械工程及產品開發等。

2. 一站式整合服務體系與快速回應能力(速度):

提供客戶從設計、快速打樣、模具製造、零件加工、組裝、物流到供應鏈完整EMS解決方案，可有效縮短客戶新產品開發時程，得以掌握客戶技術開發方向並掌握訂單來源。

3. 少量多樣生產模式(彈性):

本公司主係少量多樣、快速反應之生產模式，同時保留一定產能容量以因應客戶急單調整，契合新興產業對供應鏈機動性與反應速度之要求。

4. 跨產業寬度(廣度):

本公司通過ISO 9001、ISO 13485、IATF 16949、ISO 14001，除了基本品質管理體系外，本公司已取得醫療器材及汽車品質管理體系相關產業訂單，足證本公司於跨產業開發之廣度。

5. 技術領先性

- ① 優良之模具設計能力，以提升產品精度
- ② 優異之製程技術以提高良率
- ③ 強化自動化生產提升產能並加速生產週期
- ④ 相關案例說明

技術與產品	案例用途/內容	重要技術規格與同業相較
金屬零件	高導熱鋁合金壓鑄成型	新材料導熱係數可達180W/(m.K)，同業通常選用ADC12材料，其導熱係數僅96W/(m.K)
塑膠射出零件	三色成型	一次成型三種顏色塑膠，例如軟+硬+透明 (如樣品呈現)
IC封裝機構零組件	Cu-Mo (鉬銅) 合金基殼	部件尺寸小至僅4mmx8mm，雙面平整度可達<0.005mm (5um或0.2mil)，同時引入3D檢測技術100%高效檢測
發泡產品	RIM (模內發泡成型) 工藝	滿足UL94 HF-1的客戶指定耐燃測試要求，同時滿足材料密度140kg/m ³ (只有水密度的七分之一)
AI散熱模組	AI算力相關設備中的冷板和散熱組件	應用熱管理分析軟體提供不同材料和工藝方案讓客戶選擇，同時提供產品制作與密封性測試，等全套方案

6. 產品(一站式服務)無可替代性

本公司產品應用端的產業特性而言，主力客戶在雲端物聯網相關產業，相較於消費性產品，產品種類更趨少量多樣，需要多製程整合一站式服務方可快速反應。

公司優勢如下：

- 如前述，公司在塑膠構件、金屬構件等方面各具擅長。
- 同時公司構件製程中包含塑膠射出、金屬沖壓、金屬壓鑄、精密CNC加工、發泡產品等，產品種類與製造工藝齊全。
- 市場上同業多為單一塑膠構件或金屬合金構件，同等規模企業極少兼具如此多種類產品與服務，此項也是本公司與客戶黏著度不斷提升的重要優勢。

05 營運狀況及未來發展計畫



▶ 短中期發展重點



業務面

- 擴大客戶基礎，除新創客戶，亦增加ODM客戶，以確保營收持續成長，並降低營運風險。



生產面

- 陸續擴展製程能力，機構件部分，會增加板金、鋁擠型、散熱等產品。
- 跨入電子領域



管理面

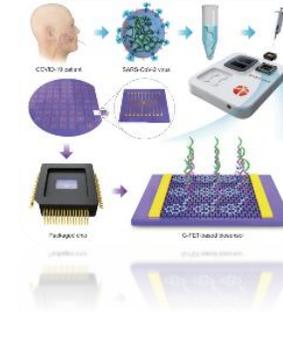
- 升級ERP系統提升管理能力及效率
- 擴大MES系統製程應用範圍，提升製程控制能力。



ESG

- 成立永續經營及公司治理專責單位，善盡企業社會責任。

▶ 公司未來重點產品策略與研發方向



01 AI算力增長相關的結構件產品

- ▶ AI軟體升級引來相關硬體產品需求的大量增長，特別是散熱及液冷等結構件高度相關產品。
- ▶ 在材料，加工，焊錫，測試等環節持續研發投入，升級現有產品種類。

02 5G甚至6G時代仍持續增長的通訊產品

- ▶ 1.6Tb / 3.2Tb OSFP-XD 光模組隨著Nvidia技術更新有爆發式需求成長
- ▶ 5G / 6G 相關整體解決方案與整合式產品交付
- ▶ 光通訊/5G等網路相關產品的新材料新工藝

03 醫療/新能源等有技術門檻的產品

- ▶ 個人醫護產品，病毒快速檢測產品在未來某一週期仍有大量需求。
- ▶ 新能源/儲能相關產品也在各個行業廣泛應用
- ▶ 從機構件入手，向集成化產品進行研發的持續投入。

產業風險

📍 國際政經局勢影響

因應對策：

- 製程整合、一站式服務，提升客戶依賴。
- 越南、中國兩地製造，降低單一製造工廠的風險。
- 提升生產效率，協助客戶快速量產，提高黏著度。

📍 AI熱潮造成的產業熱潮退燒

因應對策：

- 持續開發不同產業新客戶，如生醫、消費性電子等新產業客戶。
- 提升研發能量延伸新應用領域

營運風險

📍 銷貨產業集中風險

因應對策：

- 持續維持及鞏固與主要客戶之合作關係
- 強化一站式購足服務，提高附加價值。
- 客戶產業多元化，平衡景氣波動。
- 提升研發能量延伸新應用領域

📍 專業人才招聘不易

因應對策：

- 員工教育訓練與經驗傳承
- 公司上櫃提升品牌與吸引力
- 分紅制度、持股信託等激勵機制
- 建立友善企業文化與升遷制度

▶ 公司面臨需求規模較不穩定及終端應用集中單一產業之風險 及所採具體因應措施

1. 公司主要業務有三大項，非專注於網路網通

- 雲端物聯網相關零組件、生醫相關零組件及設備及消費性電子相關零組件。
- 2024年第四季至今，因AI產業爆發，致雲端物聯網相關零組件需求急速拉升，故營收佔比拉高。

2. 開發新產業,新客戶，新製程之商機

- 生醫之家用式洗腎機、設備及消費性電子之機場安檢設備。
- 台灣數家ODM、L安保設備公司、F生醫公司。
- 散熱、醫用耗材、SMT等。

3. 景氣產業循環無法避免

- 持續**強化公司財務體質**，才能真正抵禦景氣變化之風險。

▶ 不利因素與因應對策

地緣政治因素 及中美貿易爭端



因應對策

- 擴大現有越南工廠供應之量能
- 供應鏈之建置需要時間並穩定供應，暫不考慮其他國家。

機構件需求 有其量能天花板



因應對策

- 持續進行客戶產業分散，如生醫產業。
- 配合客戶支持，跨入電子領域。

同業競爭



因應對策

- 持續強化一站式服務量能，與(單一產品)供貨同業做出明顯差異化。
- 持續擴大規模，與客戶一同成長。

客戶成本壓力



因應對策

- 持續提高內部管理效率，提升價格競爭力。
- 強化價格以外之無形服務量能，避免落入單純價格競爭。

06 公司治理及企業社會責任



環境保護

- 越南一廠太陽能板建置計畫
- 使用節能家電、未來逐步更新節能機台
- 排廢排污均遵循當地相關法令
- 安永會計師事務所輔導公司ESG報告編製
- 勤業會計師事務所輔導集團碳排查盤點

社會責任

主要對象

- 員工
- 合作夥伴(廠商)
- 客戶
- 社會弱勢團體(與沐風關懷協會長期合作)

公司治理

- 公司管理制度完善、透明一切合法合規。
- 多項管理相關認證:
 - ISO 9001
 - ISO14001
 - ISO45001
 - ISO13485
 - ITAF 16949
 - RBA
 - ISO27001

- 透過讓**沐風關懷協會**照顧的400位小孩自由選書，由公司進行購買並一一贈送給小孩，讓弱勢家庭或是資源稀缺的小孩，感受到社會的關愛，有獨自擁有自己物品的感受，觸動小孩內心奮發努力的心，並提供學生參訪公司機會。
- 贈書活動已持續進行至**沐風關懷協會**全台16個分校駐點，最遠足跡到台東。



▶ ESG活動-持續贈書給沐風關懷協會



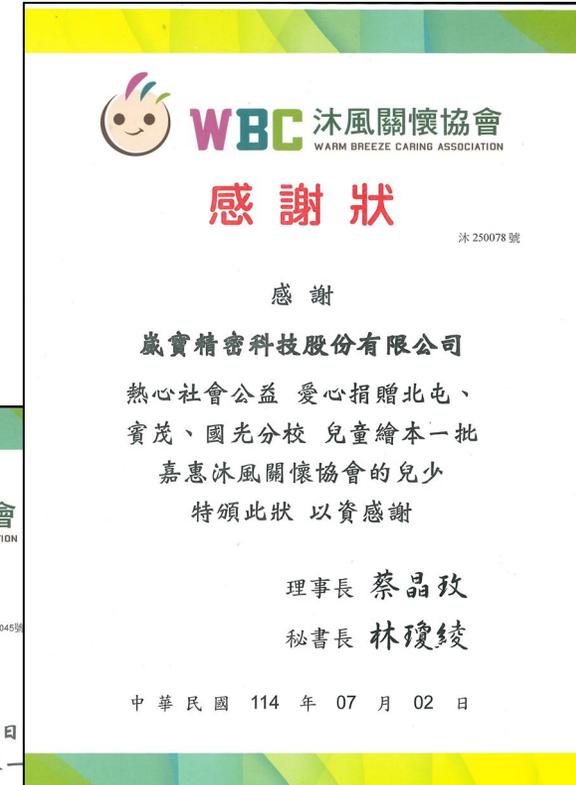
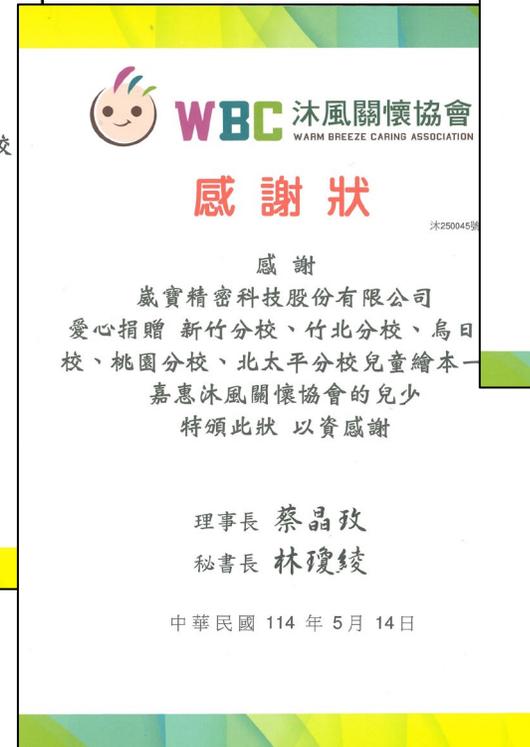
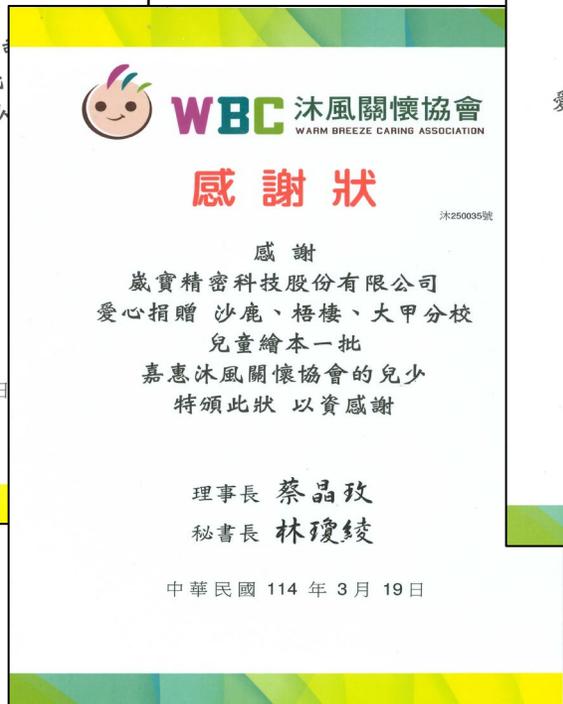
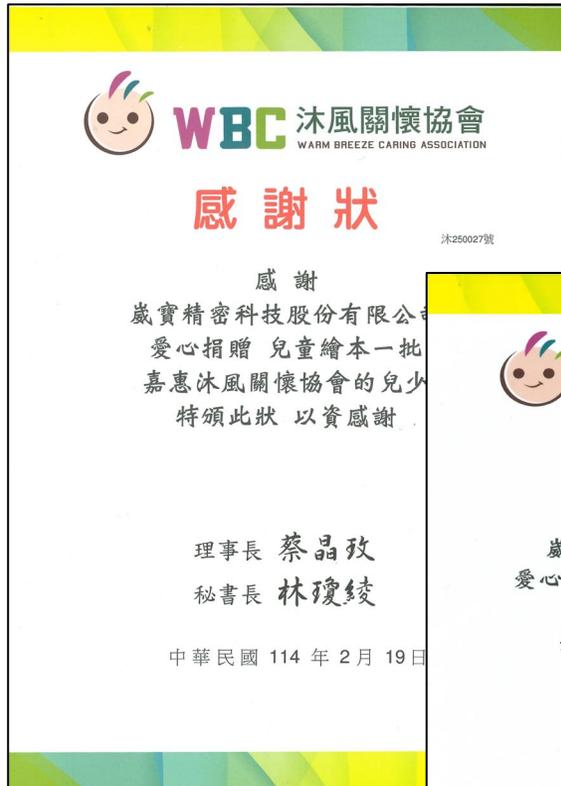
▶ ESG活動-持續贈書給沐風關懷協會



▶ ESG活動-持續贈書給沐風關懷協會



▶ ESG活動-持續贈書給沐風關懷協會





07 未來展望



短中期計劃

- ▶ 機構件出發(2015)
- ▶ 跨入電子領域(已經進入部分客戶電子產品AVL)(2025-2027)
- ▶ 系統整合(2026-)

短中期產能滿載預計

- ▶ 中國/越南一廠/越南二廠(10億/20億/20億)

資本支出概況及預計

單位：百萬美金

廠房	項目	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
越南一廠	土地	3				
	廠房	3	3			
	設備		9	4	2	
越南二廠	土地			4		
	廠房			4	6	
	設備				6	8
合計		6	12	12	14	8

- ▶ 二廠新產能：2026年模具、板金、噴塗(大型機櫃)
2027年SMT、散熱(目前預計，但會視客戶需求及開發進度調整)
- ▶ 一產新產能：壓鑄、電鍍調整、CNC

▶ 2026 年資本支出

(廠房6M、設備8M)

▶ 2026年營收

(目前訂單能見度到Q3)

預期光通訊客戶將會成為第一大客戶營收佔比有機會達到40%，

交換機客戶預計會在35%左右

▶ 2026年損益

▶ 2027年

目前處於成長趨勢的客戶有

光通1.6T產品已開模、交換機客戶板金產品加入、ODM客戶、SMT產品客戶、25年開發之新客人

預期會持平的客戶

飯盒客戶、網路安全伺服器產品客戶

盈餘運用及股利政策

- ▶ 股本短期內不會擴大，即便未來毛利率面臨壓力，我們會持續把Top line 跟Bottom line做大
- ▶ 40-50%配發現金股利，剩餘資本支出

Q&A

