

2025法說會

淳安電子 (6283)

SOE
淳安電子

免責聲明

- ◆ 本文件係由淳安電子股份有限公司（以下簡稱本公司）提供，本文件中之資訊或意見並未明示或暗示陳述或保證其具有公正性、準確性、完整性或隨時更新，亦非完全可信賴。文件中之資訊係以發布時點之環境變動為考量，日後亦不可能為反映此時點後之重大發展狀況而更正相關資訊。本公司、轄屬機構、關係人、代表均不就使用（例如疏忽或其他情況）本文件資訊或其內容或其他與本份文件有關資訊所引發之損害負責。本文件之陳述可能會表達出本公司對未來願景之信心與期望，但這些前瞻性之陳述係建立在若干與本公司營運及超出本公司管控因素外之假設條件上，因此，實際結果與上開前瞻性陳述可能有很大的差異。本文件之任一部份不可因任何目的而被直接或間接複製、再散佈或傳遞予任何其他人（不論公司內或公司外）或出版（部份或全部）。
- ◆ 本簡報僅供資訊參考之用，不構成任何投資建議、要約、要約邀請或勸誘，亦不構成買賣任何有價證券或其他金融商品之建議或依據。
- ◆ 本公司並未就本簡報內容之適當性、完整性或特定投資目的之適用性作出任何明示或暗示之聲明或保證。投資人應自行判斷並承擔投資風險，於作出任何投資決策前，應自行審慎評估並諮詢其法律、會計、財務或其他專業顧問。

2025年前三季合併損益表摘要

單位:新台幣仟元

	2025年度前三季	%	2024年度前三季	%
營業收入	1,419,510	100%	1,073,525	100%
營業毛利	202,782	14%	67,713	6%
營業淨損	(47,487)	-3%	(86,335)	-8%
本期淨損	(36,233)	-3%	(57,276)	-5%
歸屬母公司淨損	(29,571)	-2%	(52,301)	-5%

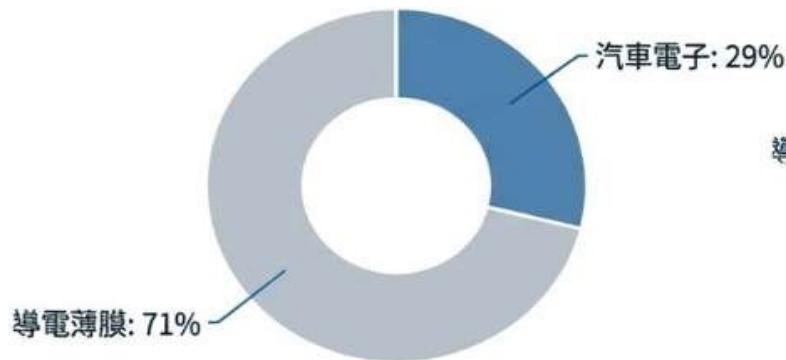
策略轉型效益顯現，營運表現大幅提升

	2025年度前三季	2024年度前三季	說明
營業收入	14.20億	10.74億	較去年同期增加32%
營業毛利率	14%	6%	較去年同期增加8%
營業淨損	4,749萬	8,634萬	較去年同期改善45%

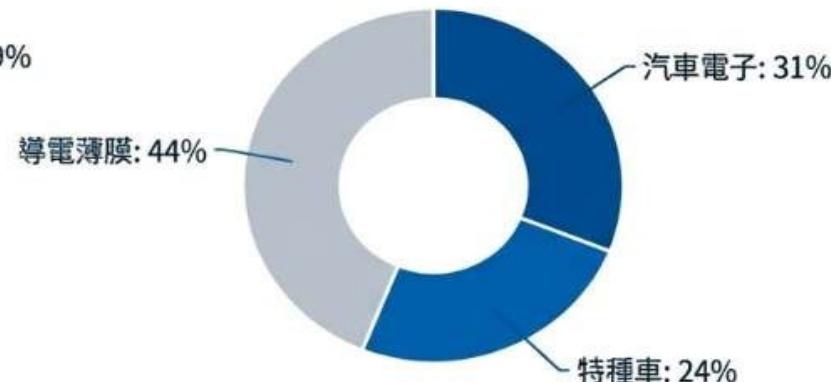
汽車電子及特種車成為主要成長及獲利引擎

營收結構轉型：汽車解決方案成為核心引擎

2024年前三季



2025年前三季



營收成長48%，
獲利由虧轉盈。
將正式進入印度
市場

關鍵訊息：汽車相關業務（汽車電子 + 特種車）
佔比已達55%，成為營收核心。

全新業務佈局，
貢獻顯著營收

2025年第三季實現關鍵轉折，單季轉虧為盈

單位:新台幣仟元

	2025/Q1	2025/Q2	2025/Q3
營業收入	462,925	364,158	592,427
營業淨利(損)	(48,367)	(64,378)	65,258
歸屬母公司淨利(損)	(22,071)	(49,505)	42,005

單季營業淨利轉正
歸屬母公司淨利達**4,201**萬

淳安核心高管更新

7



秦榮華
淳安董事長&總經理

敏實集團創辦人
全國工業總會 副理事長



蔡鴻德
資訊技術負責人

美國休士頓大學 資訊
管理碩士
HTC、Applied
Optoelectronic Inc、
Foxconn、聯茂電子、
敏實集團、敏實科大



吳佳穎
人資行政負責人

中央人資所碩士
銘傳心理碩士
中華人資協會理事、
淳安電子、大葉集
團、遊戲橘子



陳寬能
淳安總經理特別助理
兼車電BU總經理



袁儀
特種車BU總經理



蔣凱如
集團財務長

哈爾濱工業大學 機械
自動化 碩士
上海交通大學 EMBA
蔚來、敏實、
CLeanWave

法國南特大學
電氣及自動化 博士
博澤、蔚來、博世、
斯凱孚

Baruch College
MBA、台灣大學
台灣及美國會計師
中華電信、臻鼎/鵬
鼎控股、成運汽車、
嘉興淳敏電子監察
人

合資正式進入潛力巨大的印度汽車電子市場

— India Facility



SENSETEK



“Here We Are- Just For You”

Sensetek is an international professional camera module product manufacturing company, founded in 2018. The company's main products are camera modules. Our customers mainly include OPPO, vivo, Transsion, Wingtech, NOKIA, Samsung and other well-known world-class brand companies



SOE與印度Sensetek（Sensetek Optical Private Limited）成立印度合資公司，正式落地哈裡亞納邦
已承接印度日系頭部車企camera訂單，2026年7月開始量產交付

車載攝像頭潛在新專案訂單

【概要】

產品：環視攝像頭（模擬攝像頭→數位攝像頭切換）

客戶：日系

SOP：印度向首發車型→2026年7月 日本向首發車型→2028年4月

計畫生產地點：印度向→印度合資工廠；日本向→淳敏嘉興工廠

【數量資訊(預計)】

生命週期：全專案週期8年

印度向專案總量：1070萬顆

日本向專案總量：590萬顆

專案合計總量：1660萬顆

※ 上述數量為前後左右攝像頭的合計數量 數據來源為客戶預示



特種車團隊實力繼續提升

□ 新團隊成員



尚硯 · 銷售負責人

南京工業大學 · 外國語文學 碩士
深耕國際銷售20多年，曾經任職業內多家能源公司銷售和管理崗位，並成功拓展20多個海外市場。



袁浩 · 項目和新技術負責人

同濟大學 · 機械工程及其自動化 碩士
曾在凱毅德，博澤等汽車行業知名零件企業負責工程研發和項目管理的高級經理職位。豐富的海外項目經驗。

核心團隊還包括來自於EZGO、隆鑫、Fiat、BYD等車企和零部件公司

□ 原團隊成員



袁儀
領鹿總經理



蔣志龍
研發負責人



王少南
電子電氣負責人



虞德惠
市場負責人

全新產品投放市場，繼續加碼微出行賽道



25年12月，嘉興量產

專注全球高端高爾夫球市場

26年3月，嘉興量產

專注歐洲高端微出行市場

26年4月，臺灣量產

專注美國中端PTV市場

26年7月，臺灣量產

專注美國高端PTV市場

全新高爾夫球車量產並投放全球市場

美學設計



舒適設計



新一代底盤系統

- 鋁合金底盤
- 模塊化設計
- 升級駕駛體驗



量產時間：12/08

全新正向研發高爾夫球車產品，基於平臺模塊化設計，靈活滿足全球多樣需求；



意義：領鹿推出的第一款正向研發，全棧控制的全新產品，是領鹿邁向新階段的里程碑。

XYTE戰略合作并量產新車型進入歐洲市場



XYTE和領鹿形成戰略合作

領鹿作為XYTE的戰略合作夥伴和合約製造商，同時提供工程研發支援，供應鏈管理以及品質管理。雙方在產品規劃和市場拓展等方面也有深度合作。

XYTE首款車型特點：

- 緊湊體積，方便歐洲大城市通勤和停放；
- 安全方便，加強座艙結構，傷殘率1/25（和摩托比）只需汽車駕照，無頭盔要求；
- 匠心設計，外觀現代時尚，提供舒適駕駛環境和充足的存貯空間；
- 先進性能，裝載19kw電動機，提供強勁動力，提供車輛網服務。

市場推廣情況：

- 在德國IAA車展上，VDA主席，大眾前CEO等來試駕并獲得好評；
- 網站建立，通過網站直營；
- 1月份在歐洲多個城市舉辦客戶試駕活動。
- 在德國，西班牙，義大利，法國等建立20多家售後和交付夥伴；

意義：通過和前BMW團隊合作，提升產品設計，技術規劃，生產製造，品質控制的能力。

VIMO 合作和開發PTV進入美日中高端市場



VIMO的基本介紹

VIMO Mobility 總部位於美國加利福尼亞州洛杉磯，是一家專注於創新型低速車輛 (LSV) 和個人出行工具領域的科技公司。

VIMO 的核心使命是通過創新、可靠且電動的車輛產品，支援靈活且可持續的“微出行”方式。其願景是為每一位元客戶引領充滿愉悅的出行旅程。

領鹿和VIMO的合作關係和產品投放：

通過與領鹿的ODM合作方式，Vimo專注與產品設計、市場行銷、品牌建立和銷售管道拓展，領鹿負責產品全鏈路的開發以及量產工作。

目前兩款車型(VT-1 & VA-1)開發設計進入尾聲，將在美國PGA26進行全球發布，預期明年Q2和Q3分別進入美日的中高端市場。

意義：實現領鹿產品功能設計集成能力升級。

關鍵部件創新——空調和智慧系統



涉足車輛後裝市場，開發空調套件

25年：Yamaha車型匹配設備，在日本完成首批200套出貨；

26年：Yamaha新車型匹配空調研發；

Hitachi車型匹配空調研發；

延伸產品線

進入高爾夫電子系統CANbox產品

CANBox：美國客戶指定開發。適用於美國龐大銷量的二手車的現代化改裝（幫助連接螢幕和車輛其他的電氣設備）

專案進展：26Q1 SOP

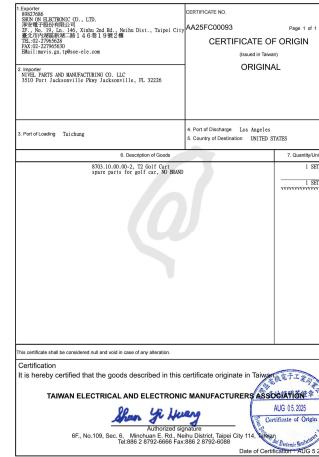
智慧屏

雲端智慧系統，提供車輛娛樂，定位和手機互聯功能，提升車輛使用體驗。涵蓋10-13inch 尺寸的3款產品。供領鹿，以及其他車廠。

專案進展：26Q2 SOP

意義：實現全球首款搭載空調具有雲服務的高爾夫球車，深度整合產業鏈資源。

開啟臺灣生產製造，實現第二交付基地



CERTIFICATE OF ORIGIN
(Issued in Taiwan)

組建領鹿臺灣團隊並正式投入運作。

25年12月 正式在臺灣開始生產**X系列**車型，並在**26年1月**恢復對美出貨。

產品入美關稅從**280%**成功下降到**22.5%**。

26年計畫在臺灣生產基地增加**3款**車型，用於對美出口，並擴大在臺灣本地的採購，提升臺灣自製率。

意義：提高領鹿市場競爭和供應鏈的韌性，在雙反大背景下，保持製造競爭力的重要手段。

韓國領鹿成立並開始獲取業務



APEC 2025 KOREA



成立時間: 2025.09

韓國市場是世界第八大高爾夫球車市場，每年銷量超過5000台，並且市場准入門檻高，車輛單價高。為了開拓韓國市場，領鹿成立韓國分公司：

引進人才：引進前雅馬哈韓國銷售總監金正雲擔任分公司負責人；

加深合作：通過合作的方式在韓國形成組裝和維修能力，獲得AGV和電池的供貨資源，以及工程服務能力；

市場推廣：建立網站和Showroom，提升品牌知名度，並在多家球場形成試駕；

產品銷售：租賃和直銷雙管齊下，並形成高爾夫和農用車兩個主要市場。

意義：領鹿邁向國際化的重要一步，也是領鹿提升品牌形象的重要里程碑。

全球國家新市場持續開拓——新增進入日本、菲律賓、南非



自動駕駛和球場管理系統合作



合作方背景:

1998年成立，以電子地圖為根本，拓展至導航、5G車聯網、無人駕駛技術與球場智慧車隊管理，同時建構交大數據平臺，奠定智慧交通基礎。

合作內容:

目前進展：達成MOU，已經提供樣車，計畫26Q2在臺開始自動駕駛展示。

意義：補齊球車生態能力，擴展銷售途徑，創新商業模式，提升品牌形象。



合作方背景:

2013年成立，專注於高爾夫運動的科技服務平臺。其APP提供球場至會車隊管理、明星教學高爾夫球動作，並且開發智慧球車及輔助駕駛模組系統。

合作內容:

目前進展：達成MOU，計畫26Q1形成推廣和首批租聘訂單。

行業對標企業-濤濤車業



新賽道之 Ai伺服器無縫波紋管

SOE

淳安電子

AI伺服器不銹鋼無縫波紋管

- ◆主要受英偉達GB300/Rubin等高端機型液冷系統標配化驅動，2026年全球AI伺服器對316L不銹鋼無縫波紋管的需求量預計達1.2億根以上，年增長率或超150%。
- ◆從“選配”到“標配”：2026年起，新建大型數據中心的PUE（能源利用效率）監管更趨嚴格，液冷方案從試點轉向規模化部署，316L不銹鋼波紋管因其零滲透、耐高壓、耐腐蝕的特性，已成為高可靠性液冷系統的標準材料。
- ◆無縫管需求激增：為了消除焊接點在長期運行中可能產生的滲漏風險，市場正從普通焊接波紋管轉向一體化無縫成型波紋管。



© SOE CO., LTD. ALL RIGHTS RESERVED.