



# 巨漢系統科技股份有限公司

## 2025 年第四季法人說明會逐字稿

會議日期及時間：2026 年 3 月 9 日時間下午 2 點 30 分

### 4Q25 法說會暨營運更新：百億訂單入袋，其中 AI 相關專案預計 80%於年內啟動施工，執行狀況隨景氣變動及業主執行效率動態調整

#### 【開場介紹】

主持人 (寬量國際 QIC 執行長 Alex 李鴻基)：各位投資先進大家午安，我是今天法說會的主持人，寬量國際 QIC 執行長 Alex 李鴻基。首先歡迎各位參加由富邦證券主辦的巨漢系統科技股份有限公司 2025 年第四季的法人說明會。那我先介紹今天與會代表，首先是總經理羅瑞鴻先生。

總經理 羅瑞鴻：各位投資先進大家好，個人代表公司感謝大家今天蒞臨我們今天的法說會，感謝大家，再次說聲謝謝。

副總經理 蔡宗濤 (Mike)：大家午安，我是蔡宗濤，巨漢系統科技工程部副總，謝謝。

主持人 (Alex 李鴻基)：財務主管陳軒儀女士。巨漢 2025 年第四季財務數字及法說會簡報皆已公告於公司官網及公開資訊觀測站供各位大家下載。本次的法說會首先將由我們 Mike 蔡宗濤先生跟各位大家說明一下巨漢今年的發展、未來的營運展望及策略佈局，接著我們將進行今天的 Q&A，我們先麻煩 Mike 來幫我們做簡報，謝謝。

#### 【公司簡報說明】

副總經理 蔡宗濤 (Mike)：我們的主題是「卓越工程」，主要是說明我們在 AI 時代是如何獲得高獲利整合工程的一個工程技術，並持續創造價值給我們的股東。首先在開始之前請各位參閱我們的免責聲明，今日的簡報包含我們前瞻性的一個陳述，實際營運結果可能受市場風險影響，請謹慎的評估。

這是我們今天的簡報大綱，分四個部分：首先介紹我們的營運成果與展望，接著說明我們穩健經營與優質成長的過程，第三項是說明我們巨漢的競爭優勢，以及第四項我們如何去最大化我們股東的報酬。

首先說到營運展望的部分，我們看看 2025 年的成績單。我們在第四季的營業收入達到 **16.35 億**，年增率是 **189.9%**，最值得關注的獲利能力，最後淨利單季達到 **3.39 億**，**EPS** 在當季就衝到了 **5.13 元**，展現了我們強勁的獲利爆發力。

結算全年的話，**整年度營收是 36.04 億**，**EPS 達到 10.62 元**。在營建工程業，能維持 **27-28%的高毛利率**，也反映我們承攬專案的一個品質以及優異的成本控制。這是 2021 到 2025 年的一個損益表，可以看到全年營收達到 36.04 億，年成長是 **24.9%**，我們受惠於大型高科技廠房機電空調專案逐步進入收入認列高峰，獲利部份稅前淨利達 8.83 億元，年成長是 **16.1%**，我們成功站穩賺一



個股本。這不只有數字上的成長，而是代表公司在大型專案認列的高峰期間，我們也能維持高效的專案管理效率以及成本控制能力。從獲利結構來看，公司仍維持著相當優異的營運效率，獲利也同時優於同業。

接下來講到資產負債表部分。隨著近幾年的大型工程持續推展，我們在 **2025 年總資產達到 50.92 億**，比去年成長了 **33.9%**，主要是因為工程專案帶來的合約資產和應收帳款增加。在資產結構部分，我們還是維持了比較好的流動性，現金和約當現金約為 **18.6 億元**，顯示公司在承接大型專案下仍具備了相當好的資金調度能力。負債結構穩健，股東權益達 **32.7 億**，權益比維持在 **64%**，整體負債水準還是相對保守的。在資金運用方面，我們維持相當好的獲利能力，**ROE 為 21.8%**，**總資產報酬率是 15.9%**，顯示公司在穩健公司財務結構下，維持高效資本運用，這種資產結構穩健的營運模式，也帶領我們在高科技廠房專案中營運成長。

再來看整體財務表現，近年來維持成長趨勢，可以看到在 **2022 年營收新高到 47 億**，**2023-2024 年**為景氣循環，築底調整我們的品質，那可以看到 **2025 年**的話我們也是上升，營收為 **36 億**；那再來可以看到毛利率與營業利率的曲線，都維持著向上的趨勢；在整體的話，我們的 **ROE 都是維持在 20% 以上**，顯示我們資本運用與專案管理上有比較好的效率，我們也透過現金股利政策去回饋股東。

巨漢與櫃掛牌後的**總股東報酬率達 220.4%**，**年化報酬率是 38.7%**，明顯優於台灣加權指數的 **29.2%**，這也反映我們的基本面成長和資本市場的價值是同步提升的。

我們目前的**在手訂單是 116 億**，**2030 年前希望能挑戰年營收達到百億**，重點是我們要維持業界領先的利潤率。成長的策略在於擴編團隊與壯大供應鏈來執行我們的 **AI 基礎建設**。因為我們是管理公司，執行專案最重要資本就是第一線的專案人員 (**PM**)，有更好的 **PM** 我們得已去處理更大規模的專案。成長策略方面，持續擴充工程，也同時擴編技術團隊，強化供應鏈整合能力，我們同時在擴展 **AI 基礎建設和公共工程**，透過多元的市場佈局去建立新動能，維持目前獲利能力。

巨漢在整個產業鏈中扮演中游的「系統集成統包商」角色。核心能力是設計、採購與系統整合。我們整合上游的材料、設備（管線、電線、主機空調箱），服務下游的高科技建廠業主（晶圓製造商、封測廠）及公共工程。核心哲學是挑選專精領域的工程案件，落實營收成長和獲利品質雙軌並進。透過 **BIM 數位工具**以及我們自行開發的 **PLM/ERP 系統**去最大化人均產值，目前這個行業還是非常專注在高階經理與設計人才需求，唯有這些高技術整合能力 **PM** 才能去引領瞬息萬變的建廠過程中如何去調整，比較適合的腳步，建廠這個行業非常看整體氣候與景氣，可能因為物流、海運、空運影響導致整體建廠期程增加或緩慢，都是整個循環的一部分。

我們的成長策略是採「雙引擎」方式：第一引擎是 **AI 基礎建設**（包含 **AI 半導體**、先進封裝、資料中心需求），這是驅動我們優質成長的部分，毛利率較高，同時是現在的趨勢。第二引擎是**公共工程**，提供穩定的現金流、抗景氣循環、零倒帳風險。包含交通運輸（如鐵道局）、再生能源（如台塑尖端能源），以及科學園區建築（如工研院 **51/52/53 大樓**、光復一/二期研發大樓、竹科 **X 基地**軟體大樓），也透過 **AI 的高科技建設**帶動成長，公共工程提供穩定現金流，形成長期穩健的營運結構。

伴隨 **AI 進入新成長周期**，高科技廠房相關需求將持續增加，巨漢長期耕耘在高潔淨無塵室、精密機電整合工程，也完成多項高科技廠房建設專案，如力成科技竹科三廠、京元電子銅鑼三廠機電消防、超豐電子無塵室消防工程等。在整個 **AI 算力需求**快速成長過程中，相關半導體製造、封測、**AI 資料中心需求**持續提升，我們承接了日月光半導體、旺矽湖口廠以及緯創 **AI 園區**的機電工程，去年底已推展大約 **90%**進度，今年接續收尾專案；透過這些專案，公司在深化高科技機電廠房整合無塵室能力，也同時掌握 **AI 長期**帶來的成長機會。當然除了高科技產業，公司也有參與公共建設，如鐵道局台南地下化（丁種危險工地、露天明挖，施工上具挑戰性）及竹科 **X 基地**軟體大樓（**13 樓**大型工程），這些都需要一定的技術門檻。我們鎖定最有利標與高技術門檻（如智慧建築、經濟部能源局台南沙崙綠能科學城），避開低毛利的純土建案，聚焦於機電整合工程，公共工程政府預算現金流穩定，公司將公共工程比例維持在 **20-40%**作為避險業務。

說明我們的**核心競爭力**：我們非常早就導入 **3D BIM (Building Information Modeling) 建築資訊模型技術**，這是維持毛利率的關鍵。傳統 2D 圖說在辨識度、整體現場檢討上有盲點，有衝突會找不到，會造成現場誤解與重工；透過 3D BIM 實物實景建模，例如將天花板的形式、燈具樣式先畫出來，減少施工中管線設備衝突，透過這種建模技術在施工前建立完整完整機電模型系統，去做檢查，就可以減少設計需求，不一定只有現場減少碰撞，有些在於維護上，舉例來說，這種燈具上方需要一定的維修空間，空間略有不足應該是事前先提出，而不是後續再提出。這不只是製造過程中單一機電工程的一個問題，甚至會影響整體營造的進度，那甚至會拖到整體的消防檢查，那就影響整體的進度。所以其實能在電腦中去做模擬的應該就是先行，才能提早發現設計衝突，去減少整個重工。設計驗證後，我們進一步做**預製化施工 (Prefabrication)**，減少因為現場當地的情況的一個不同，去提升施工效率，達到繪製完成後做組裝是零反攻的自信。優勢在於，例如現場要有管路、鋼構要去焊接，今天在台北市可能是颶風下雨的大日子，那所以他這些組件沒辦法進場，那我們先在自己的工廠有足夠斷水防塵的區域先去做預製化，後續才能去執行就會更加順利，整體施工量維持，透過轉移施工地點達到現場施工的效率化。BIM 和 AI 的賦能的精準工程效益如剛剛提到，整個 3D 先檢查碰撞，提升設計效益，我們也與北科大和工研院合作開發 AI 自動化建模技術，快速處理大量重複性的作業，如燈具建模，一般建模師一天放數千盞燈，導入 AI 自動化技術後將重複性高的節省掉，現在工程行業非常缺工，用這種方式去研發，去把一些基礎需要建設的模型，透過 AI 的方式去做生成，那就可以減低缺工瓶頸。Prefabrication 可快速節省工期，舉例來說：銅鑼 12 吋晶圓廠，當時疫情缺工，在房子還沒建好前我們就先把模型畫好，在廠內把圖形分拆做編號，送到現場依序連接、銜接，施工的前置化、模擬化，其實就是類似於做成系統家具，現場組裝就可以很單純，也可以減少其他的因素，也因為這樣子施工時間減少，現場的衝突就可以減少，與業主達成雙贏。

在缺工時代，我們和商業夥伴達成長期合作，確保產出執行力，與勞務分包商、材料、設備供應商、設計夥伴保持長期聯繫，供應鏈整合在工程市場是重要優勢。

聯盟護城河：在缺工時代確保勞動力資源，台灣面臨營建勞動力短缺，管理人才也是很缺，公司於國內積極與台大、北科大、中原大學慢慢有學生互相交流，也有學生加入工程團隊。公司透過長期的夥伴關係，因為也相處數十年了，這些合作需求在高峰的運轉情況下，我們還可以取得專業團隊資源；公司也具備優於同業的付款條件，以業界最高獲利率保證合作夥伴的利潤，並採取最短付款週期去優化供應鏈的資金效率。包商因為即時付款以及獲利保證才會跟我們走，也因為這情況下我們才能優先獲得勞動力，當同業缺工時我們仍能確保強大的執行能力。

那說到三零紀錄其實非常難能可貴，37 年來做這個工程行業要受到業主信賴，第一點就是零重大工安事故，其實一有重大工安事故可能你趕工 1-2 個月的工期就消失了，甚至影響的不只是只有單一系統，可能會影響到整體的土建，甚至最後的 tool 安裝、試生產都是一連串的 postpone，其實在現場公安一定要顧好，你去趕那一兩周的工期造成工安意外那反而是得不償失，這個是我們非常一直小心的部分，所以說安全是客戶的首要評鑑目標，能維持 37 年都沒有這件事是非常難能可貴的，需要靠我們公司同仁與各長期合作分包商非常小心，戰戰兢兢執行地專業部分。無壞帳的歷史紀錄，有時候會因為景氣循環...等等原因，對業主的篩選管理對公司經營也是非常重要的。再來就是我們與客戶是無工程訴訟紀錄的，就是確保投標、施工到驗收的流程都是對的。其實因為就是我們沒有壞帳，所以我們的獲利含金量是高的，也沒有訴訟和事故，代表營運成本也是較為精簡，這正是可以回饋給股東，維持高股息的底氣所在。

整合前面的所有內容，就是說明我們在高科技工程公司的產業定位及核心競爭力，那也透過我們剛剛提到的附加價值，BIM、AI 數位化級數，也讓我們的供應和施工可以比較快。經營目標不只有營收的成長，而是持續提升股東價值與資本報酬率，接下來將與各位報告高效率的營運與穩定現金流量的配置策略。

可以看到我們高利潤的接單政策，從工案開始就去選擇優質的 AI 基礎建設與公共工程，確保獲利品質，追求穩健成長，需要透過現場專案 PM 與執行團隊去達成高接單的周轉率，仰賴於 BIM、PLM 技術去減少現場重工，並增快採購效率。那當然也因為零呆帳零

庫存的優質現金流讓我們的協力廠商會跟我們持續合作。我們也達到最低的業務槓桿穩健經營，築起最強韌的風險防禦。其實我們的負債比算是業界最低的，那同時在最低的負債比情況下，也能達到穩定的 ROE 提升才是巨漢在去運轉的高效執行、穩健成長的營運模式。

接下來看這張投影片，其實我們剛剛多次提到投資菁英人才，我們長期目標是人均產值達到 3,000-5,000 萬，這個數字不是說達不到，我們在 2022 年就有超過這個數字，公司在上櫃前有組織變化，接單項目有所差異，公司都有設定要去怎麼做，公司不是靠人力堆疊衝營收，否則我們就無限去擴張公司的人力，所以我們希望擴張營收的情況下，將管理智慧和數位工具整合在一起，就是透過 BIM 和 ERP，一個巨漢專精的 PM 和工程師其實可以同時處理非常多複雜的專案，舉例來說在頭份的封測廠，可能有十幾二十個小專案在報價，那我們的 PM 也只有一個、執行團隊 5-6 人，他就可以持續讓這個去轉；所以必須要透過一些數位化工具去節省像以前一些紙本作業，去減少一些可能造成的問題；數位化的東西也可以適時提醒說這時間應該要投料去做生產，那什麼時候要去做回收這些項目，所以為什麼就是要自己去開發這個系統。唯有從基層開始做起工程，才會知道工程項目如何克服；我們將擴編經營團隊至 200 到 250 人，以執行逾百億的在手訂單。以往以穩健現金流落實快速支付，深化與上游夥伴的長期策略；在產業缺工環境下展現資源調度韌性，確保核心勞動力以支撐高效支出。大家看到 AI 近三年很夯，但景氣都會循環，我們還是秉持一個穩健執行策略，在多數同業都去衝高獲利專案，公司還是期望既有獲利保持穩定現金流，公司也會去選擇專案類型。

長期股利政策，股利發放率維持 75% 以上，2025 年 EPS NT\$10.62，股利發放也已通過董事會，後續將依序執行。對巨漢來說，維持高股利的配息策略，就是要去回饋長期支持的股東，高品質獲利是底氣，高配息是信用價值的體現。

我們致力於創造可持續的總股東報酬，可以看到整體獲利報酬率對比台灣加權指數，因為目前在手訂單也有，2-3 年來的話一定是相當穩健，執行專案過程中最重要是要維持一定的獲利率，毛利率維持 25% 以上帶動 EPS 成長，我們不會盲目追求營收擴張，而是追求 ROE 極大化，透過數位管理降低風險、縮短工期、提升週轉率才是比較好的經營策略。

總結來說，巨漢不僅是一家承攬工程公司，更是「數位管理獲利」的公司。我們獲利來源是透過 IFRS 15 的完工比例法和 BIM 的技術去深度整合，在 2025 年 EPS 達到 NT\$10.62，長期維持高毛利率，這是我們精準管理的最佳實證。誠信為本的資產是非常重要的，憑藉著零呆帳、零訴訟、和零重大工安意外的紀錄，我們在工程產業中比較低風險、高透明度的成長，專注本業不賺業外投機財，並提升人才受訓。基礎就是維持案量，就是 AI、公共工程雙引擎的基底。我們維持 75% 以上的股利發放率（今年 EPS 10.62，配息政策已通過董事會），目標股利配發維持。巨漢價值創造優先於規模擴張，在 AI 轉型後的 30 年，也能維持卓越工程品質去極大化資本效率，也讓巨漢不僅是業界的領先者，也是各位股東最信賴的長期夥伴，以上報告，謝謝各位。

---

## 【Q&A 交流時間】

主持人 (Alex 李鴻基)：謝謝 Mike。剛剛也特別跟羅總請示過，今天號稱是台灣史上第四大跌點，羅總特別指示今天「問到飽」。這也是我最近這三年來看到會前投資人提問最多的一次，我先將會前的提問代為詢問，之後再回答現場的提問單。

**Q1：請問公司 2026 年、2027 年整體營運展望動能及獲利狀況為何？**

總經理 羅瑞鴻：感謝投資先進的提問。隨著 AI 建設還有半導體先進製程進入新一輪的資本支出高峰期，2026 年到 2027 年是巨漢的豐收期。我們採取雙引擎策略佈局，具成長性的 AI 建設加上提供穩健防禦的公共工程來支撐營收成長與獲利。簡單來說，2026 到 2027 年只有六個字：「忙，很忙，非常忙！」所以我們對今年的營收非常有信心。

**Q2：公司目前在手訂單金額為何？相較於 2025 年增減變化如何？**

**總經理 羅瑞鴻：**截至 2026 年第一季，我們在手訂單已經突破新台幣 116 億元，創下公司成立 37 年來的新高。相較於 2025 年同期大約 80 億元，成長幅度大概是 45%。這反映了我們在 AI 高科技廠房與新能源領域強大的得標能力，訂單能見度已經延伸到 2027 年是沒問題的。

**Q3：在競爭激烈的工程產業，巨漢的毛利率長期維持在 25% 以上優於同業平均，主要原因為何？這套模式是否具備可複製性以支撐未來百億訂單的獲利品質？**

**副總經理 蔡宗濤 (Mike)：**巨漢透過 BIM 3D 建築資訊模型，在施工前先做模擬的衝突檢討。我們在電腦裡拆解錯誤，到現場精準施工，一次做對的能力讓我們減少了 5-10% 的隱形重工成本，這是我們高毛利的來源。面對百億訂單，這套模式不僅可複製，也會因為規模經濟產生更大的效益。我們目標人均產值 3,000 萬到 5,000 萬，代表我們以精英管理加上數位化武裝，確保每一份營收都是高品質的獲利實現。

**Q4：公司針對台系晶圓廠客戶的訂單掌握狀況與後續能見度為何？**

**總經理 羅瑞鴻：**巨漢跟台系晶圓大廠的合作已經維持數十年，有很好的合作默契。我們目前切入 CoPoS 建廠專案，並持續有專案在設計合作。我們目前已取得該廠的意向書，採用邊施工邊報價的模式，金額具有一定的量體，預計今年會執行完成。

**Q5：針對未來三年的中長期展望，主要支撐長線動能為何？**

**副總經理 蔡宗濤 (Mike)：**我們持續採取雙引擎策略：驅動成長的 AI 高科技建設，以及穩健防禦的公共工程。以此「進可攻、退可守」的接案策略來因應景氣循環，確保長期的動能。

**Q6：目前正在投標的案件進度、潛在標案規模，及對未來獲利 (Margin) 的預期影響？**

**總經理 羅瑞鴻：**目前潛在標案除了大型 AI 建設外，還包含 ESG 相關、儲能、循環經濟零廢中心等專案，陸續與客戶接洽中，我們認為挑選案件需要智慧，選擇對公司高投報率的案件是公司的營運模式，我們會持續選擇毛利較佳、能維持高品質獲利水準的案件來承接。

**Q7：經營層如何看待無塵室工程景氣趨勢？這波成長循環能延續多久？**

**總經理 羅瑞鴻：**目前市場非常缺工班，我們認為未來 3 到 5 年這波景氣成長都是沒有問題的。

**Q8：針對 AI 資料中心與先進封裝，其機電系統與無塵室需求與傳統廠房有何不同？巨漢具備哪些同業難以複製的技術？**

**副總經理 蔡宗濤 (Mike)：**AI 與先進封裝相對傳統廠房熱負荷密度較高，對液冷或高效率散熱與配電系統穩定度要求嚴苛。廠房面積小、管線密布且容錯空間小。我們透過 BIM 預先解決成千上萬的衝突點，這不僅是技術更是管理能力的平移。此外，我們擁有 12 吋晶圓廠前段製程嚴苛（潔淨度與震動控制）的建廠經驗，我們將此高標準平移到封測與 AI 基建上，在確保高品質前提下縮短工期。

**Q9：公司與同業在客戶爭取上有何不同？公司具備哪些獨特的強項與競爭優勢（如技術、交期、成本控制）？**

**副總經理 蔡宗濤 (Mike)：** 我們不參與低價競爭，而是提供低風險、高準確性的服務，提供相當的價值工程給業主。我們透過 BIM 確保一次做對，縮短工期至 12 到 18 個月以降低重工成本。此外，37 年來的零重大工安、與業主零訴訟、零壞帳的風險管理，是我們獲取訂單的品牌溢價效應。

**Q10：除了 AI 市場佈局，未來 3 到 5 年是否有跨足其他新市場規劃？**

**副總經理 蔡宗濤 (Mike)：** 我們自行開發了 EMS (能源管理系統)，目標從建廠工程延伸至後續維運服務，創造經常性收入，以朝向 ESG 永續發展、循環經濟、新能源與智慧醫療等領域佈局。

**Q11：美國與日本市場的中長期佈局規劃與目前進度為何？**

**總經理 羅瑞鴻：** 海外長期計畫以美國為主，日本市場暫無計畫。對於海外市場，我們的立場很明確：風險必須可控，營收與毛利率需要取得平衡，營收創造重要，創造價值相對更重要，我們會等配套完整、風險控制好後，再配合核心客戶穩健踏出海外步伐，讓投資人回報最大化。

**Q12：針對在手訂單增長，未來員工招募計畫及人力資源變化為何？**

**副總經理 蔡宗濤 (Mike)：** 我們目標擴編經營團隊至 200-250 人。主要招募高階專案經理 (PM) 與設計人才，提供高附加價值的 management 能力，而非基層勞動力的堆疊。透過數位工具應用，提升人均產值至 3,000~5,000 萬，以支撐百億訂單規模。

**Q13：目前公司帳上現金充裕，在資本配置上如何權衡本業擴張與業外投資？如何應對通膨對工程成本影響？**

**總經理 羅瑞鴻：** 通膨對我們影響不大，因為在規劃專案初期我們就會用最快時間鎖定原物料。資金配置方面我們專注於本業，目前客戶建廠需求大，我們希望能用資本承接更多專案並培養人才，讓人才更到位，營收與獲利取得平衡。

*(主持人接續進行現場提問單問題)*

**Q14：2026 年底在手訂單 116 億還有多少成長比例？**

**總經理 羅瑞鴻：** 除了 116 億在手訂單外，目前有在接觸四個大型專案，涵蓋 AI、儲能與智慧醫療等。公司手邊案子非常多，近幾年工程業已經是賣方市場，與供應商取得共識如何跟他們長期合作，有更大獲利緊跟著我們；我們 2026 年營收要成長不是問題，重點在於我們選擇能兼顧更好毛利率的專案來承接。

**Q15：公司在 2022 年獲利達高峰後連兩年下滑的原因為何？**

**總經理 羅瑞鴻：** 過去我們主要營收來源是封測廠，工期較短，乘載量較小，長期做這種案子風險會過分集中，等於雞蛋都放在同一個籃子上，所以我們從那時候開始做轉型，承接大型專案。此外，資本額擴張也稀釋了部分 EPS。

**Q16：在手訂單 116 億大概會分幾年認列營收？今年可認列幾成？**

總經理 羅瑞鴻：在手訂單大約 2-3 年認列，有大部分都是今年完成，大部分是 AI 產業相關的急單（約 3-6 個月）有八成以上會在今年認列營收。

**Q17：公共工程與半導體工程的毛利率差異？**

總經理 羅瑞鴻：公共工程毛利率大約比科技產業低 5-10%。但它是很好的穩定現金流來源，是景氣不好時很好的人力運用分配。

**Q18：2026 年營收是否會逐季成長？**

總經理 羅瑞鴻：公司是配合營造的機電工程公司，土建結構沒起來機電就很難下去做主導性，但如果是無塵室工程我們的主控權就很高，AI 這塊公司就可以主控什麼時候可以好，除非業主節奏感改變，例如景氣下滑整個不見了，但目前不容易發生。公司整體營收看客戶節奏感，以及有配合結構體的建案，例如旺矽從土建開始的，也要看營造進度是否能配合，只要營造進度好了公司就可以全力去做，不會受到干擾，營收認列要看業主節奏感推斷，無法判斷是否逐季成長，而整年來看公司營收一定會成長。

**Q19：2025、2026 年公共工程與 AI 半導體的營收佔比？2025 年最大客戶？**

總經理 羅瑞鴻：2026 年預估 AI 對比公共工程佔比約為 8:2（公共工程維持 20%左右）。2025 年最大客戶是合晶科技。

**Q20：在手訂單消化速度？2026 年可認列幾成在手訂單？**

總經理 羅瑞鴻：如同剛剛回答，看客戶節奏感，我們沒辦法預估會怎麼樣；有大部分是 AI 部分在今年是認列八成以上。

**Q21：目前員工人數？今年預計增加到多少人？**

總經理 羅瑞鴻：目前約 158 位，今年估計成長至 200 人左右。

**Q22：剛才提及 CoPoS 專案的規模量體及施作項目，後續該客戶的建廠機會？**

總經理 羅瑞鴻：規模大約 10 億元左右，施作項目為無塵室、擴建工程為主，客戶後續建廠公司不評論。

**Q23：相較去年 9 月底，116 億訂單增加的部分主要來自哪類專案？**

總經理 羅瑞鴻：增加的部分主要來自高雄瑞儀光電（約 30 億）、台塑生技案、超豐電子以及日月光。

**Q24：巨漢 37 年零呆帳、零訴訟紀錄，這份信用紀錄對於對保障建廠工期與獲利品質有何實質貢獻？**

總經理 羅瑞鴻：EPC 廠商客人要的就是工程品質與配合度，科技廠建廠案無塵室相對複雜，從以前到現在與客戶長期合作會了解其需求，例如某家龍頭晶圓廠就是不斷複製，若工程穩定度不夠，在擴晶圓廠過程中若造成製程當機，損失非常是龐大，大部分只要把工程做好，如期如質交給客戶，他們替換廠商的機率幾乎等於零，確保了長期的穩定合作。

**Q25：設定高人均產值（3,000-5,000 萬）的同時，如何確保專案品質不因人力精簡受影響？**

副總經理 蔡宗濤（Mike）：這仰賴優異的 PM 規劃，並賦予 BIM 及 PLM/ERP 系統等數位武裝。我們將重複性的施工勞務交由長期互信的「巨漢聯盟」執行，我們負責管理進度與品質。精準的管理讓一個人能發揮兩到三倍的產值，去支撐未來公司營運的擴張。

**Q26：目前在手訂單各產業比重為何？**

總經理 羅瑞鴻：公共工程約佔 20%，其餘的 AI 與無塵室合併約佔 80%。

**Q27：單一案件規模大約多大？接單後營收認列方法？**

總經理 羅瑞鴻：大型單一案件規模約在 20-30 億元左右。我們依照完工比例法（IFRS 15）認列營收。

**Q28：高產值模式如何支撐公司未來的擴張計畫？**

副總經理 蔡宗濤（Mike）：仰賴專精的數位管理技術，這套模式是可以複製、也可以擴充的。它發揮的效率優於傳統土法煉鋼的方式，也為我們奠定 2030 年挑戰百億訂單規模的方向。

主持人（Alex 李鴻基）：因為時間的緣故，我們今天的法說會就到這邊結束。謝謝各位投資先進的參與，若您還有任何其他問題，歡迎聯絡巨漢發言人窗口，謝謝大家的時間，謝謝。

## 聲明

若中文逐字稿內容與法說會現場陳述內容如有不一致之處，應以法說會現場陳述內容為準。

上述訊息可能含有預測性資訊，該預測性資訊非為實際結果，僅為本公司之預測及期待，並具有風險及不確定性，可能導致實際結果與預測性資訊有重大差異。

上述訊息中的預測性資訊或展望，為本公司目前對於未來的看法，日後可能變更，除非適用法律另有規定，本公司並不負任何更新之義務。