

公司	東陽實業廠股份有限公司
時間	2026/3/10
邀請單位	永豐金證券
論壇名稱	2026 年 Q1 產業論壇
方式	實體會議
地點	台北晶華酒店 4 樓
與會者	總裁辦公室 IR 專案組：黃三良 助理副總、黃和傑 主任專員、黃思穎 副專員
Q&A	說明本公司之營運概況、財務及業務狀況相關事宜

提問 1

2 月營收受工作天數減少而下滑幅度較大。此外，全球關稅政策的變化也使客戶下單態度較為趨緩。請問在全球關稅 15% 之後，客戶整體下單意願是否轉趨積極？

公司回覆

- **核心影響因素：**公司產品完全適用「232 條款」，而非一般的對等關稅（10% 或 15%）。雖然台灣已與美國簽署 MOU，但仍須等待川普正式簽署才會生效。
- **第一季市況：**受關稅不明確及工作天數減少影響，今年 1-2 月衰退較多，呈現「旺季不旺」。
- **客戶下單現況：**採取滾動式下單（Rolling Order），整體下單力道不如以往旺季強勁。
 - 積極下單：非常暢銷的產品。
 - 暫緩下單：手邊仍有足夠庫存的产品。
- **未來營收展望：**後續有可能「淡季不淡」。只要關稅政策能儘早明確，預計第二季訂單將逐步回升，今年營收有望持續改善並較去年成長。

提問 2

請問目前港口是否仍有約 70-80 櫃尚未出貨？

公司回覆

- **待出貨櫃數：**目前大客戶約有 80-90 個櫃數等待出貨。
- **海運與運費影響：**雖然近期受到戰爭局勢影響，但目前觀察對運費及整體船運業務沒有顯著影響。

提問 3

之前在 232 條款之下，關稅是 27.5%。假設未來川普同意降到 10-15%，之後 AM 的價格競爭力？

公司回覆

- **客戶暫緩下單原因：**

- **當前競爭劣勢：**日、韓、歐的 OES 產品適用 15% 關稅，台灣 AM 卻適用 27.5%，導致目前客戶進口的價差縮小。
- **庫存策略調整：**客戶為了避免在高關稅時進貨導致利潤變低，選擇暫緩部分品項下單並調整庫存。
- **關稅資金壓力：**關稅在提貨時必須馬上付現，去年大客戶在關稅上已支付了龐大金額。

提問 4

一汽的電動車比重好像比較低？你們目前燃油車與電動車的銷售比例，跟中國整體汽車市場（電動車與燃油車）的比重不太一樣，你們怎麼看這件事？

公司回覆

- **車款營收佔比與展望：**
 - **去年底佔比：**燃油車 65%、電動車 35%（實際表現優於原先預估的 70:30）。
 - **未來目標：**今年電動車佔比預估提升至 40% - 45%，未來 1 - 2 年內有望追上中國市場整體水準。
- **中國市場結構調整：**
 - **受日系車廠衰退拖累：**過去燃油車多交貨給日系車廠（如 Suzuki、Mazda、Honda），因日系車廠在中國縮小規模，公司去年已處分多個相關中國廠。
 - **集中核心大客戶：**目前交給一汽集團（含 Tesla）的比例高達將近 75%。
- **電動車新廠營運獲利：**
 - **Tesla 上海分廠：**去年整年皆維持獲利。
 - **合肥分廠（交蔚來、理想）：**虧損近 2 年後，已於去年 10 - 11 月開始轉虧為盈。
- **整體中國市場財報轉折：**
 - **轉虧為盈：**歷經 2022 - 2024 年一路虧損（7 億 → 3 億 → 7000 萬），去年整體中國市場已成功轉盈，獲利約 2 億元。
 - **今年展望：**雖然中國市場「內捲」競爭嚴苛，但隨電動車佔比提高，預期獲利仍會持續改善。
- **毛利率與產品特性：**
 - **利潤關鍵：**電動車與燃油車的零組件相同，獲利與毛利率完全取決於車款銷量。
 - **中國市場：**競爭激烈，車廠給的利潤較差，毛利率大約落在 10% - 15%。
 - **台灣市場：**屬於成熟市場，產能利用率可維持 75% - 80%，毛利率較高（15% - 20%）。