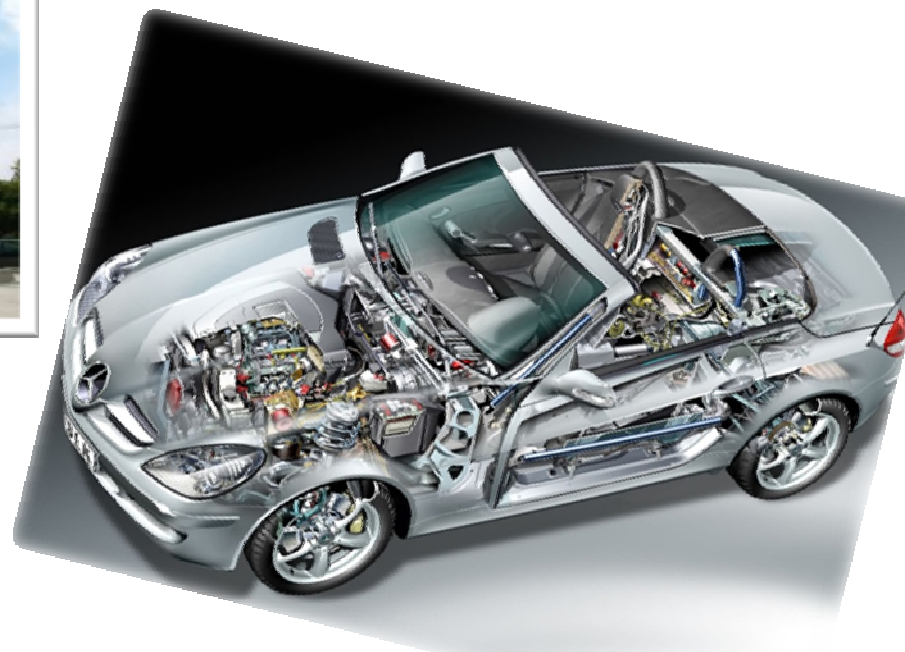




TSANGYOW

倉佑實業股份有限公司

傳動系統的最佳策略夥伴

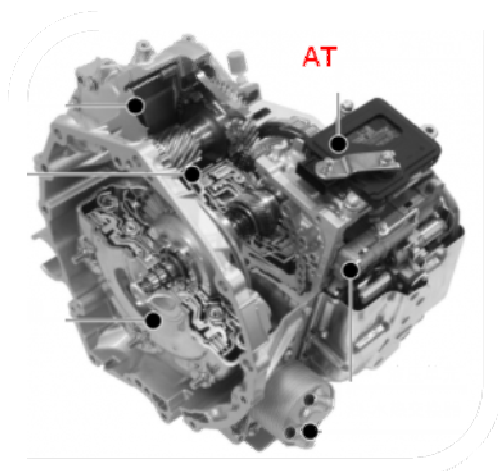




TSANGYOW

內容大綱

- 營運績效表現
- 公司發展策略與未來展望





TSANGYOW

營運績效

單位：新台幣千元
每股盈餘為新台幣元

	103年度		104年度			105年度			106年度.H1	
	金額	%	金額	%	YOY	金額	%	YOY	金額	%
營業收入	2,238,880	100	2,381,354	100	6%	2,790,767	100	17%	1,656,624	100
營業毛利	346,407	15	402,360	17	16%	496,072	18	23%	244,496	15
營業淨利	145,263	6	200,774	8	38%	280,019	10	39%	124,372	8
稅前淨利	147,595	7	192,743	8	31%	260,235	9	35%	122,579	8
本年度淨利	112,428	5	150,463	6	34%	194,932	7	30%	89,334	6
EPS	1.18		1.34		14%	1.78		33%	0.87	

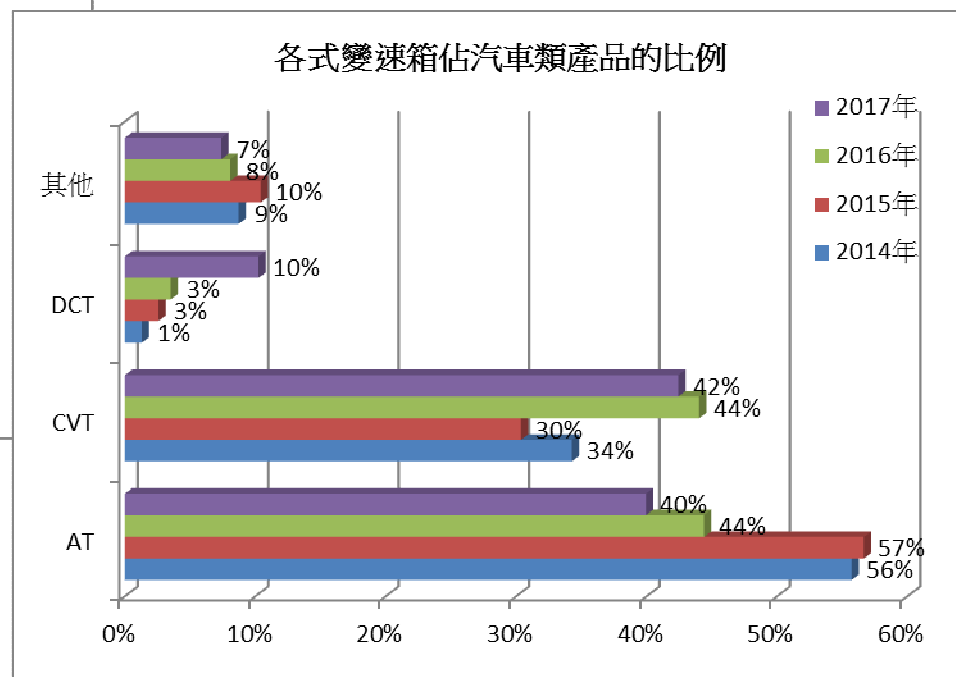
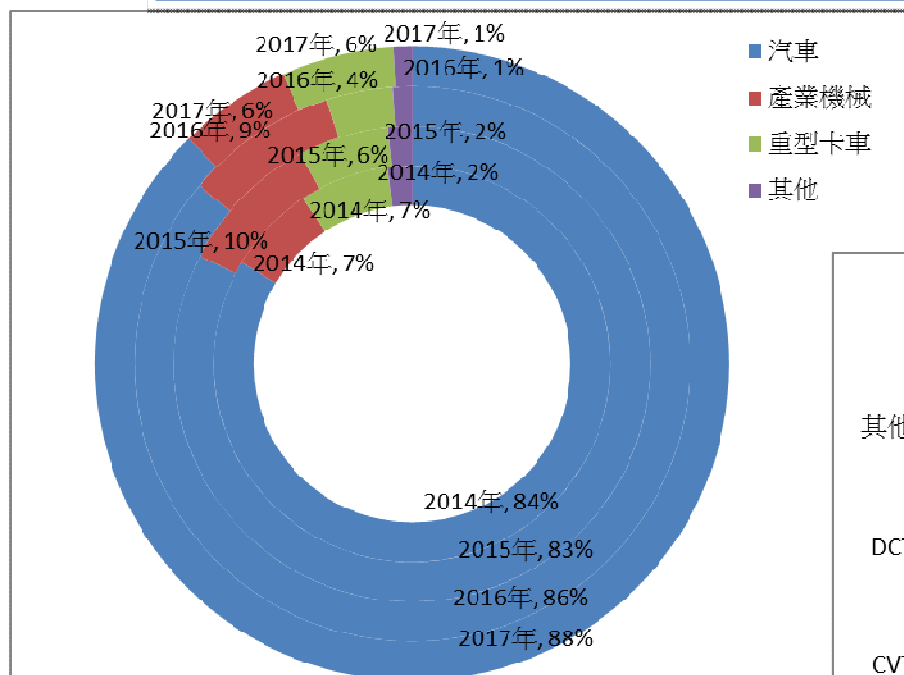
資料來源：各年度經會計師查核簽證之財務報告



TSANGYOW

產品別營收表現

隨著變速箱市場的發展趨勢，近年來產品逐漸朝多元化發展，由AT→CVT→DCT



公司發展策略與未來展望

- 未來客戶及市場布局
- 未來技術發展方向
- 未來市場展望與成長動能





TSANGYOW

未來市場及客戶布局

市場	策略
AM 市場	<ol style="list-style-type: none">1.依個別產品類別規劃不同的經營/開發方式2.於客戶端提升品牌概念，建立倉佑品牌認同度(產品和包裝標上 Logo)
OEM 市場	<ol style="list-style-type: none">1.整合集團內外部資源，強化現有產品及市場之利基組合(如：OE 量大低價產品)，發揮現有資源最大效益2.掌握相關節能產品之設計脈動與產品生命週期，發展相關製程技術，以提供客戶更具競爭力(品質、成本)的solution3.引進特殊製程設備、發展功能測試技術，爭取更高端之產品(ex. 精品類高級車零件)來拓展產品領域，提高競爭門檻。4.新客戶開發策略：<ol style="list-style-type: none">1) 開發客戶競爭者，節省開發失敗成本，合併接單資源2) 切入客戶之先期設計端與客戶協同研發，成為客戶技術合作伙 伴



TSANGYOW

未來技術發展方向

	短期(1-2年)	中期(3-5年)	長期(5年以上)
機加工 、銲接 、組立	<ul style="list-style-type: none"> ◆導入單機自動化製程設備與組立設備 ◆導入視覺自動量測設備 ◆多工站製程整合設備導入 	<ul style="list-style-type: none"> ◆多工站製程設備自動化整合(H2M：人-機器人-設備協同作業) 	<ul style="list-style-type: none"> ◆加工、銲接、組立、包裝、量測全線自動化(M2M：機器人-機器人-設備協同作業)
齒輪加工	<ul style="list-style-type: none"> ◆導入Power skiving加工技術 	<ul style="list-style-type: none"> ◆導入Gear Grinding & Honing技術 	<ul style="list-style-type: none"> ◆成立齒輪零組件設計團隊，並建立專業齒輪加工產線
沖壓技術	<ul style="list-style-type: none"> ◆導入整線多工站自動傳送模技術 ◆開發多站N/C自動分度沖切技術/設備 	<ul style="list-style-type: none"> ◆導入主動擺線式齒成形技術 ◆導入伺服控制旋壓成形技術 	<ul style="list-style-type: none"> ◆具備完整且成熟之各項成形技術，提高加工產品廣度 ◆沖壓產品整線自動化(機械手、送料、傳送設備、去毛邊、線上量測、清洗、包裝)
模治具開發技術	<ul style="list-style-type: none"> ◆模治具自製加工率30% 	<ul style="list-style-type: none"> ◆發展慢走絲線切割&放電加工設備提高模治具自製加工率至60% 	<ul style="list-style-type: none"> ◆關鍵技術模治具100%自製加工



TSANGYOW

未來市場展望與成長動能

- OEM市場

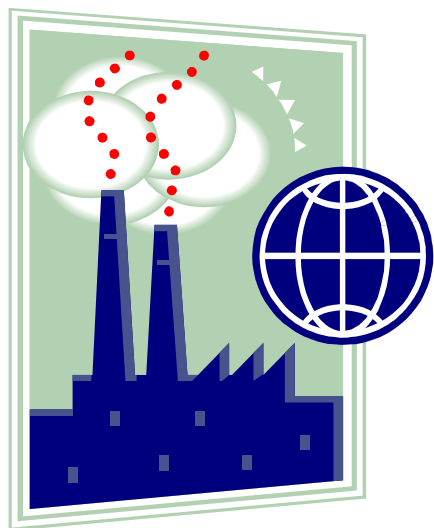
- 2017下半年中國區客戶訂單將持續增長：邦奇、博格華納訂單將延續上半年的成長動能；在集團資源整合模式下，將提高邦奇、博格華納產品的附加價值與訂單量。

- AM市場

- 北美市場的訂單也朝穩定步驟發展，的多項新產品開發與量產，持續延續訂單生命週期，並提高整體產品組合之獲利能力



倉佑致力於了解每個客戶，以期提供符合甚至超越客戶要求的服務。使彼此成為通往成功道路上的最佳伙伴，以達到雙贏的局面。



敬請指教!