

円星科技 (M31)2026 年第一季在线法人说明会 Q&A 完整实录

主讲人：总经理 张原熏

Q1: 请问三月营收较上个月大幅衰退，以及 2026 年第一季营收疲软的原因是什么？是客户订单递延还是市场需求不如预期？第二季会改善吗？全年成长轨迹不变是基于什么数据？

答：首先，对于第一季整体的营收表现没有满足大家的期待，我在此向各位投资先进表达歉意。第一季看起来较弱，主要原因确实是因为部分订单项目的递延。大家如果对比上个季度会发现，传统上我们在第四季都会有相当不错的表现；而 M31 是一家以项目导向（Project-based）为主的企业，第一季通常是客户需求与项目衔接的过渡期，因此受到了一些影响。不过，各位昨天应该也看到了，我们 4 月份的营收已经开始逐步回升到我们期待的水平。因此，我们非常期待从今年的第二季开始，甚至延续掌握到第三季，整体的营收能够重回我们期待的成长动能。目前市场上我们确实看到了非常多的机会，而且这些机会都是我们现有 IP 能够充分支持的计划。这带给了我们极大的信心，所以公司今年全年的双位数成长目标并没有任何改变，整个团队也都在持续努力，势必希望能达成这个目标。

Q2: 公司曾强调过不宜只看单月营收，这是否表示目前的营收还没有反映未来的成长？投资人应该优先关注哪些具体指标呢？

答：感谢您的提问。我想再次跟各位分享与解释，之所以说不要只看单月营收，是因为像我们这种项目导向（Project-based）的公司，单月营收的波动，无论是大幅下降或暴增，都非常容易造成市场的误解。我比较期待投资人在看待纯 IP 公司时，能以「一个季度」甚至延伸到「每半年」的发展成果来作评估。除了短期的授权金（License fee），我们自己也在持续努力，将目光放远。投资人非常值得关注的一个核心指标是：「公司过去几年投入的研发，是否已转换为客户量产后的权利金（Royalty）成长」。也就是说，长远的权利金累积，才是公司未来成长最稳定的基石。举例来说，去年第一季我们甚至没有任何 3 纳米的权利金贡献，但经过努力，从去年第四季开始，我们已经陆续看到先进制程权利金的成长。如果我们能持续改善权利金的结构，从传统成熟制程逐步往先进制程推进，随着客户量产规模的累积，这绝对有机会带给公司更大的成长，也会成为我们每个月、每一季最稳定的营收基础。

Q3: 能否请总经理分享关于今年第二季的营收展望？以及什么终端应用的产品可能会在第二季展现比较强的营运动能？

答：谢谢大家。如同昨天公布的 4 月份营收，我们正逐步摆脱第一季相对低迷的状况。我对第二季的期

发布单位：円星科技股份有限公司

发布日期：2026/5/6

待是，能逐步把第一季递延、失去的业绩拿回来。第一季我们的 EPS 是负的，我们首要的目标就是让第二季的 EPS 重新转为正数，并藉此为未来的第三、第四季带来更多成长动能。在终端应用方面，目前只要是带有 AI 信息与应用的高端消费电子（Consumer）产品，绝对是我们未来成长的关键。虽然很难单指某一个特定的应用特别强劲，但今年我们确实观察到，包含存储控制 IC、AI 相关芯片，以及各种高性能计算（HPC）芯片，都将是今年驱动 M31IP 采用的重要领域。

Q4: 除了 2026 的营收跟获利展望以外，能不能分享一下 2027 年的营运展望？

答：尽管第一季的成绩不如预期，但我们对 2026 年的整体营收绝对还是保持乐观的。随着过去公司在技术与客户端的布局发酵，从第二季开始我们已经看到更多潜在机会。展望 2027 年，在 3 纳米到 16 纳米这个区间，不论是客户的强烈需求，或是权利金的持续累积，都将是我們非常重要的发展引擎。如果我们在 2026 年能顺利达到预期的营收与权利金规模，2027 年势必会在此基础上持续向上成长。整体的成长轨迹是不变的。过去几年我们在 EDA 工具与人才上进行了大规模的投资，这些投入都会在 2026、2027 甚至到 2028 年陆续转换为实质的发展动能，让公司的营运展望越来越好。

Q5: 有没有预期今年授权金跟权利金的成长幅度？权利金有没有机会提升到总体营收的 20% 以上？另外目前 Foundation IP 在晶圆代工龙头的权利金贡献状况如何？

答：一直以来，投资人都非常关注我们的权利金是否能站上整体营收的 20%，这确实是我们团队不断努力的目标。这也是为什么我们过去的 IP 集中在成熟制程，但最近这三年我们大举进攻先进制程的最大关键，我们就是希望能藉此带动整体营收动能的发展。以今年的目标来说，我们非常期待全年的权利金占比可以正式站上 20%。大家可以观察到，从去年第三季度开始，我们大部分季度的权利金其实都已经将近 20% 以上的水平。随着先进制程客户陆续进入量产，权利金的增长将引领公司整体营收。此外，这不只包含 Foundation IP（基础 IP），也包含了许多重要客户采用的 Interface IP（高速接口 IP）。只要客户进入生产，我们就能获取权利金。这两大 IP 产品线是并重的，未来都将为我们带来更多权利金的贡献。

Q6: 目前公司在 2 纳米和 3 纳米的大型合作案有哪些？2 纳米相关的 IP 是否已经有客户完成了 Tape-out，预计什么时候开始贡献权利金营收？2026 年和 2027 年先进制程权利金的占比会持续提升吗？

答：我们从 2024 年开始就投入了非常多资源在 3 纳米 IP 的开发，并在 2024 年底顺利推进到 2 纳米。过去几年的累积与努力，我们都期待能在 2026 与 2027 年带来强劲的成长动能。目前，确实已经有客户的 2 纳米案子完成了 Tape-out，甚至有机会在今年就开始进入量产。我们非常期待，如果在 2026 年底或

发布单位：円星科技股份有限公司

发布日期：2026/5/6

者是 2027 年初，能够正式看到 2 纳米权利金的推升，这对 M31 来说将是一个非常重要的里程碑。随着客户制程的推进，我相信无论是 26 年、27 年或更远的未来，先进制程绝对是公司营收极为重要的推手。过去我们在 EDA 上面承受了相对大的投资压力，我们真正在瞄准（Shooting）的就是先进制程的发展，如今这些投入即将换来未来更多的营收成长。

Q7：公司现在在先进制程 IP 的布局是怎麼样的？有没有相关的项目可以分享进度？

答：不论是从 Interface IP 还是 Foundation IP 的角度来看，先进制程就是公司未来最重要的发展方向。当然，这不代表我们只做先进制程，我们会根据不同区域的需求制定策略。举例来说，在台湾的晶圆代工龙头厂，我们绝对是紧跟其先进制程的趋势；但在其他的晶圆厂，我们则期待展现更多样化的发展，善用我们过往成熟的成果来满足客户的需求。无论如何，未来三到五年，先进制程的布局都会是我们发展的重中之重，我们会一路跟随台湾龙头晶圆代工工厂的脚步往下延伸。

Q8：请问今年营业费用的成长幅度为何？可以分享费用的展望吗？去年和今年在 EDA 还有人力扩编的费用控管上有什么不同？

答：除了追求营收成长，我们确实也感受到营业费用带来的压力。因此今年公司的另一个大重点，就是对于研发与营业费用的严格控管。如果在没有特殊项目需求的情况下，我们今年的费用成长目标是希望控制在 10% 以内，或接近 10%。关于 EDA 与人力扩编，以 EDA 来说，我们前期的庞大投资基本上已经告一个段落，未来不太需要再像之前那样大量、剧烈地添购 EDA 资源。而在人力扩编上，今年我们会采取「非常谨慎」的态度，除非有明确的项目需求或看到具体的发展机会，我们才会进行人力的扩充。我们花了非常多精神在确保费用与营收成长的比例是处于可控、健康的状态。

Q9：我们已经投入了 1.4 纳米 (A14) 的相关制程了吗？如果还没有，预计何时投入？届时 EDA 费用会像之前一样剧烈增加吗？

答：在 A14（1.4 纳米）的发展上，只要有客户确定要进到这个制程领域，且台湾晶圆代工龙头厂也愿意支持我们，我们一定义无反顾地往前推进。各位一定会担心 EDA 费用会不会再次出现暴增的状况？我可以在此说明，事实上是不会的。因为当我们推进到 2 纳米时，就已经全面采用了 GAA（Gate-All-Around）的制程架构，我们过去在 2 纳米所做的投资与基础，是可以顺利延续并转移到 A14 甚至 A12 上的。所以不会再出现之前那样剧烈变动的情形。我们也期待善用 EDA 公司提供的工具与资源，让过去庞大的投资发挥最大效益，开发出更多先进的 IP。

发布单位：円星科技股份有限公司

发布日期：2026/5/6

Q10: 想请总经理说明一下，公司规划办理长期资金募集案的必要性？如果真的要执行，会倾向公开募集还是私募？

答：这个资金募集案之前确实在董事会中进行过讨论，接下来要看股东会是否能够顺利通过。若届时案子通过了，我们会有更详细的规划并向各位分享。就一家 IP 公司的长远发展来看，如果我们对这个产业抱有更大的目标，想要扩增更多元的 IP 产品线、掌握市场先机，我们确实需要储备一些资金，用以累积未来成长的动能。这是一个整体的策略考虑，我们绝对会谨慎评估，不会去滥用这样子的可能性。后续如果有更具体的执行计划，会再尽快跟各位报告。

Q11: 能否请总经理分享关于「存储控制 IC (Memory Controller IC)」的项目进度？

答：存储控制 IC 一直是最近非常火热的话题。我们在 Interface IP 产品线，从过去的 USB、PCIe 到最近非常受关注的 UFS，都紧跟着存储的发展趋势持续发力。这几年我们与国际大厂的合作持续展开，客户群涵盖了美国、台湾甚至中国的业者。存储控制 IC 一直是我们非常重要的客户群。我们的首要目标，就是帮助这些客户缩短产品上市时间（Time-to-market），并大幅降低他们开发的风险。正如刚刚提到的，我们针对 4 纳米甚至未来 3 纳米的 UFS 接口所进行的开发，正是为了满足这个领域的强劲需求，我们非常期待未来能赢得更多客户的采用。

Q12: 某大型 GPU 公司并购推理加速器公司后，改到台积电 (TSMC) 下单，这是否扩大了 M31 在先进 SRAM IP 的市场？有没有观察到主流推理芯片架构普遍提高 SRAM 的配置比例，以降低对外部内存的依赖？

答：SRAM 一直以来都是 SoC 非常关键的核心组件。无论是哪一种 SoC，对 SRAM 的需求量都是非常庞大的。尤其对于您提到的这类 AI 加速器来说，客户极度需要极致的高效能（High Performance），同时又必须兼顾功耗（Power），对 SRAM 的要求更是不可言喻。在这样的 AI 发展趋势下，确实带动了新的架构与思维。在传统外部内存如 HBM 或 LPDDR 之外，内建的 SRAM 绝对是一个非常重要的领域。我们在 SRAM 的研发上一直在持续投入，未来也会紧密跟随晶圆厂的合作步伐，去满足更多客户在这方面的高阶需求。

Q13: 请问 ARM 的自研 CPU 将问世，这对 M31 公司的影响是什么？

答：这确实是近期业界非常大的话题，传统纯 IP 公司开始跨足芯片设计，推出自己的产品。这为整个产业带来了新的可能性与影响。对 M31 来说，我认为这个影响是非常正面的。一直以来，我们与 ARM

发布单位：円星科技股份有限公司

发布日期：2026/5/6

之间维持着非常深厚的合作关系。有非常多的客户在使用 ARM 架构时，会期待 M31 能针对其 CPU 进行 SRAM 的定制化调整或效能提速。其次，当 ARM 开始要自行设计芯片产品时，他们同样会需要寻找外部的 Interface IP（高速接口 IP）甚至是 Logic IP 来满足芯片开发的需要。这意味着对 M31 而言，我们反而「多了一个极具潜力的指标性客户」。不论未来 ARM 是透过 Design Service（设计服务）公司来开发，还是由他们自己主导产品，都会为 M31 带来更多实质的合作机会。

Q14: 请问美系 IDM（晶圆代工厂）客户的进展为何？主要是合作什么平台？还有北美新创公司 AI 穿戴产品的量产进度如何？

答：大家一直都很关注我们与美国晶圆代工厂的合作。最近大家应该也看到了他们在 2 纳米以及各项产品上释放出的正向讯息与不错的进展。随着他们的脚步，我们非常期待今年能与他们展开更具体、更 Solid 的实质合作。策略上，我们预计会先从他们相对成熟的制程平台开始合作，再逐步切入到他们先进的制程平台。这是我们接下来努力的目标。至于北美 AI 穿戴产品的部分，这类 IoT 或 Edge AI（边缘 AI）产品对低功耗的要求极高。去年我们花了非常多精神，协助该客户在台积电的「超低功耗平台」上进行开发。我们期待今年的努力能加速推动客户端产品顺利进入量产，未来也有望为公司带来可观的权利金挹注。

Q15: 请问在 3 纳米和 5 纳米这些先进制程上，是否已经有出现实质的客户进入了量产阶段，还是现在只停留在授权金阶段？

答：过去几年我们投入先进制程的开发，从自家研发完成到客户导入，确实需要一段相对长的 Lead time。不过，从我们这几个月实际的权利金产出情况来看，确实已经看到客户逐步进入了量产阶段。而且，这不仅仅局限于美系大厂，我们在亚洲区的客户上也看到了不同的进展。我一直认为，在所谓的「泛先进制程」区间，广义来说涵盖了 2 纳米到 8 纳米，一旦客户陆续开始放量，绝对能为公司带来非常实质且长远的权利金累积。我们期待过去几年的布局，能在这两年迎来丰硕的成果。

Q16: 能不能分享一下今年对中国区营收贡献的看法？还有今年 Foundry（晶圆厂）在各个区域的接案状况？

答：尽管面临一些地缘政治的限制与挑战，中国区市场对公司的营收贡献依然非常重要。第一季我们看到中国区营收占比仍然相当高，而且今年的项目开案状况也相当畅旺。这必须归功于我们过去几年从 5 纳米一直延伸到 22 纳米所累积的强大 IP 实力。只要能让客户了解我们高质量的 IP 确实能满足他们量产的需求，我相信中国区依然会带来稳健的营收发展。在 Foundry（晶圆代工厂）的接案方面：中国区有许多成熟制程与新设立的晶圆厂正开始与我们洽谈；台湾是我们的 Home base（主场），也是我们最主

发布单位：円星科技股份有限公司

发布日期：2026/5/6

力的客户群，合作会持续深化；同时，我们也积极拓展北美市场的各个晶圆厂。今年在 Foundry 端取得的项目，将为我们未来基础 IP 开发及后续的权利金奠定极为重要的基础。

Q17：公司在先进制程 IP 的应用领域有哪些？有没有预期 2026 年在哪一个领域的营收贡献可以最显著？

答：不论是 Foundation IP 还是 Interface IP，这些技术在先进制程上都带给了我们极大的竞争优势。正如我之前所提，现在我们面对的是「万物皆 AI」的环境，几乎每一颗 SoC 里面都带有 AI 运算的成分，以满足各式各样的应用。我个人特别看好 2026 年在 HPC（高性能计算）、Consumer（高端消费电子产品）、Automotive（车用电子）甚至到人形机器人领域的发展。对于一家纯 IP 公司而言，我们其实更在意的是「广度」。如果我们的 IP 只能单单满足单一的 HPC 领域，风险是较高的；相反地，如果我们的 IP 能够具备强大的通用性，广泛地被各式各样不同领域的客户所采用，这种全面性的渗透与扩张，才是对公司营收贡献最显著、最健康的状态，这也是我们全体团队最大的期望。