

円星科技 (M31)2026 年第一季線上法人說明會 Q&A 完整實錄

主講人：總經理 張原熏

Q1：請問三月營收較上個月大幅衰退，以及 2026 年第一季營收疲軟的原因是什麼？是客戶訂單遞延還是市場需求不如預期？第二季會改善嗎？全年成長軌跡不變是基於什麼數據？

答：首先，對於第一季整體的營收表現沒有滿足大家的期待，我在此向各位投資先進表達歉意。第一季看起來較弱，主要原因確實是因為部分訂單專案的遞延（Delay）。大家如果對比上個季度會發現，傳統上我們在第四季都會有相當不錯的表現；而 M31 是一家以專案導向（Project-based）為主的企業，第一季通常是客戶需求與專案銜接的過渡期，因此受到了一些影響。不過，各位昨天應該也看到了，我們 4 月份的營收已經開始逐步回升到我們期待的水準。因此，我們非常期待從今年的第二季開始，甚至延續掌握到第三季，整體的營收能夠重回我們期待的成長動能。目前市場上我們確實看到了非常多的機會，而且這些機會都是我們現有 IP 能夠充分支援的計畫。這帶給了我們極大的信心，所以公司今年全年的雙位數成長目標並沒有任何改變，整個團隊也都在持續努力，勢必希望能達成這個目標。

Q2：公司曾強調過不宜只看單月營收，這是否表示目前的營收還沒有反映未來的成長？投資人應該優先關注哪些具體指標呢？

答：謝謝您的提問。我想再次跟各位分享與解釋，之所以說不要只看單月營收，是因為像我們這種專案導向（Project-based）的公司，單月營收的波動，無論是大幅下降或暴增，都非常容易造成市場的誤解。我比較期待投資人在看待純 IP 公司時，能以「一個季度」甚至延伸到「每半年」的發展成果來作評估。除了短期的授權金（License fee），我們自己也在持續努力，將目光放遠。投資人非常值得關注的一個核心指標是：「公司過去幾年投入的研發，是否已轉換為客戶量產後的權利金（Royalty）成長」。也就是說，長遠的權利金累積，才是公司未來成長最穩定的基石。舉例來說，去年第一季我們甚至還沒有任何 3 奈米的權利金貢獻，但經過努力，從去年第四季開始，我們已經陸續看到先進製程權利金的成長。如果我們能持續改善權利金的結構，從傳統成熟製程逐步往先進製程推進，隨著客戶量產規模的累積，這絕對有機會帶給公司更大的成長，也會成為我們每個月、每一季最穩定的營收基礎。

Q3：能否請總經理分享關於今年第二季的營收展望？以及什麼終端應用的產品可能會在第二季展現比較強的營運動能？

答：謝謝大家。如同昨天公佈的 4 月份營收，我們正逐步擺脫第一季相對低迷的狀況。我對第二季的期

發佈單位：円星科技股份有限公司

發佈日期：2026/5/6

待是，能逐步把第一季遞延、失去的業績拿回來。第一季我們的 EPS 是負的，我們首要的目標就是讓第二季的 EPS 重新轉為正數，並藉此為未來的第三、第四季帶來更多成長動能。在終端應用方面，目前只要是帶有 AI 資訊與應用的高階消費性（Consumer）產品，絕對是我們未來成長的關鍵。雖然很難單指某一個特定的應用特別強勁，但今年我們確實觀察到，包含記憶體控制 IC、AI 相關晶片，以及各種高效能運算（HPC）晶片，都將是今年驅動 M31IP 採用的重要領域。

Q4：除了 2026 的營收跟獲利展望以外，能不能分享一下 2027 年的營運展望？

答：儘管第一季的成績不如預期，但我們對 2026 年的整體營收絕對還是保持樂觀的。隨著過去公司在技術與客戶端的佈局發酵，從第二季開始我們已經看到更多潛在機會。展望 2027 年，在 3 奈米到 16 奈米這個區間，不論是客戶的強烈需求，或是權利金的持續累積，都將是我們非常重要的發展引擎。如果我們在 2026 年能順利達到預期的營收與權利金規模，2027 年勢必會在此基礎上持續向上成長。整體的成長軌跡是不變的。過去幾年我們在 EDA 工具與人才上進行了大規模的投資，這些投入都會在 2026、2027 甚至到 2028 年陸續轉換為實質的發展動能，讓公司的營運展望越來越好。

Q5：有沒有預期今年授權金跟權利金的成長幅度？權利金有沒有機會提升到總體營收的 20% 以上？另外目前 Foundation IP 在晶圓代工龍頭的權利金貢獻狀況如何？

答：一直以來，投資人都非常關注我們的權利金是否能站上整體營收的 20%，這確實是我們團隊不斷努力的目標。這也是為什麼我們過去的 IP 集中在成熟製程，但最近這三年我們大舉進攻先進製程的最大關鍵，我們就是希望能藉此帶動整體營收動能的發展。以今年的目標來說，我們非常期待全年的權利金佔比可以正式站上 20%。大家可以觀察到，從去年第三季度開始，我們大部分季度的權利金其實都已經有將近 20% 以上的水準。隨著先進製程客戶陸續進入量產，權利金的增長將引領公司整體營收。此外，這不只包含 Foundation IP（基礎 IP），也包含了許多重要客戶採用的 Interface IP（高速介面 IP）。只要客戶進入生產，我們就能獲取權利金。這兩大 IP 產品線是並重的，未來都將為我們帶來更多權利金的貢獻。

Q6：目前公司在 2 奈米和 3 奈米的大型合作案有哪些？2 奈米相關的 IP 是否已經有客戶完成了 Tape-out，預計什麼時候開始貢獻權利金營收？2026 年和 2027 年先進製程權利金的佔比會持續提升嗎？

答：我們從 2024 年開始就投入了非常多資源在 3 奈米 IP 的開發，並在 2024 年底順利推進到 2 奈米。過去幾年的累積與努力，我們都期待能在 2026 與 2027 年帶來強勁的成長動能。目前，確實已經有客戶的 2 奈米案子完成了 Tape-out，甚至有機會在今年就開始進入量產。我們非常期待，如果在 2026 年底或

發佈單位：円星科技股份有限公司

發佈日期：2026/5/6

者是 2027 年初，能夠正式看到 2 奈米權利金的推升，這對 M31 來說將是一個非常重要的里程碑。隨著客戶製程的推進行，我相信無論是 26 年、27 年或更遠的未來，先進製程絕對是公司營收極為重要的推手。過去我們在 EDA 上面承受了相對大的投資壓力，我們真正在瞄準 (Shooting) 的就是先進製程的發展，如今這些投入即將換來未來更多的營收成長。

Q7：公司現在在先進製程 IP 的佈局是怎麼樣的？有沒有相關的專案可以分享進度？

答：不論是從 Interface IP 還是 Foundation IP 的角度來看，先進製程就是公司未來最重要的發展方向。當然，這不代表我們只做先進製程，我們會根據不同區域的需求制定策略。舉例來說，在台灣的晶圓代工龍頭廠，我們絕對是緊跟其先進製程的趨勢；但在其他的晶圓廠，我們則期待展現更多樣化的發展，善用我們過往成熟的成果來滿足不同客戶的需求。無論如何，未來三到五年，先進製程的佈局都會是我們發展的重中之重，我們會一路跟隨台灣龍頭晶圓代工廠的腳步往下延伸。

Q8：請問今年營業費用的成長幅度為何？可以分享費用的展望嗎？去年和今年在 EDA 還有人力擴編的費用控管上有什麼不同？

答：除了追求營收成長，我們確實也感受到營業費用帶來的壓力。因此今年公司的另一個大重點，就是對於研發與營業費用的嚴格控管。如果在沒有特殊專案需求的情況下，我們今年的費用成長目標是希望控制在 10% 以內，或接近 10%。關於 EDA 與人力擴編，以 EDA 來說，我們前期的龐大投資基本上已經告一個段落，未來不太需要再像之前那樣大量、劇烈地添購 EDA 資源。而在人力擴編上，今年我們會採取「非常謹慎」的態度，除非有明確的專案需求或看到具體的發展機會，我們才會進行人力的擴充。我們花了非常多精神在確保費用與營收成長的比例是處於可控、健康的狀態。

Q9：我們已經投入了 1.4 奈米 (A14) 的相關製程了嗎？如果還沒有，預計何時投入？屆時 EDA 費用會像之前一樣劇烈增加嗎？

答：在 A14 (1.4 奈米) 的發展上，只要有客戶確定要進到這個製程領域，且台灣晶圓代工龍頭廠也願意支持我們，我們一定義無反顧地往前推進行。各位一定會擔心 EDA 費用會不會再次出現暴增的狀況？我可以在這裡說明，事實上是不會的。因為當我們推進行到 2 奈米時，就已經全面採用了 GAA (Gate-All-Around) 的製程架構，我們過去在 2 奈米所做的投資與基礎，是可以順利延續並轉移到 A14 甚至 A12 上的。所以不會再出現之前那樣劇烈變動的情形。我們也期待善用 EDA 公司提供的工具與資源，讓過去龐大的投資發揮最大效益，開發出更多先進的 IP。

發佈單位：円星科技股份有限公司

發佈日期：2026/5/6

Q10：想請總經理說明一下，公司規劃辦理長期資金募集案的必要性？如果真的要執行，會傾向公開募集還是私募？

答：這個資金募集案之前確實在董事會中進行過討論，接下來要看股東會是否能夠順利通過。若屆時案子通過了，我們會有更詳細的規劃並向各位分享。就一家 IP 公司的長遠發展來看，如果我們對這個產業抱有更大的目標，想要擴增更多元的 IP 產品線、掌握市場先機，我們確實需要儲備一些資金，用以累積未來成長的動能。這是一個整體的策略考量，我們絕對會謹慎評估，不會去濫用這樣子的可能性。後續如果有更具體的執行計畫，會再盡快跟各位報告。

Q11：能否請總經理分享關於「記憶體控制 IC (Memory Controller IC)」的專案進度？

答：記憶體控制 IC 一直是最近非常火熱的話題。我們在 Interface IP 產品線上，從過去的 USB、PCIe 到最近非常受關注的 UFS，都緊跟著記憶體的發展趨勢持續發力。這幾年我們與國際大廠的合作持續展開，客戶群涵蓋了美國、台灣甚至中國的業者。記憶體控制 IC 一直是我們非常重要的客戶群。我們的首要目標，就是幫助這些客戶縮短產品上市時間 (Time-to-market)，並大幅降低他們開發的風險。正如剛剛提到的，我們針對 4 奈米甚至未來 3 奈米的 UFS 介面所進行的開發，正是為了滿足這個領域的強勁需求，我們非常期待未來能贏得更多客戶的採用。

Q12：某大型 GPU 公司併購推論加速器公司後，改到台積電 (TSMC) 下單，這是否擴大了 M31 在先進 SRAM IP 的市場？有沒有觀察到主流推論晶片架構普遍提高 SRAM 的配置比例，以降低對外部記憶體的依賴？

答：SRAM 一直以來都是 SoC 非常關鍵的核心元件。無論是哪一種 SoC，對 SRAM 的需求量都是非常龐大的。尤其對於您提到的這類 AI 加速器來說，客戶極度需要極致的高效能 (High Performance)，同時又必須兼顧功耗 (Power)，對 SRAM 的要求更是不可言喻。在這樣的 AI 發展趨勢下，確實帶動了新的架構與思維。在傳統外部記憶體如 HBM 或 LPDDR 之外，內建的 SRAM 絕對是一個非常重要的領域。我們在 SRAM 的研發上一直在持續投入，未來也會緊密跟隨晶圓廠的合作步伐，去滿足更多客戶在這方面的高階需求。

Q13：請問 ARM 的自研 CPU 將問世，這對 M31 公司的影響是什麼？

答：這確實是近期業界非常大的話題，傳統純 IP 公司開始跨足晶片設計，推出自己的產品。這為整個產業帶來了新的可能性與影響。對 M31 來說，我認為這個影響是非常正面的。一直以來，我們與

發佈單位：円星科技股份有限公司

發佈日期：2026/5/6

ARM 之間維持著非常深厚的合作關係。有非常多的客戶在使用 ARM 架構時，會期待 M31 能針對其 CPU 進行 SRAM 的客製化調整或效能提速。其次，當 ARM 開始要自行設計晶片產品時，他們同樣會需要尋找外部的 Interface IP（高速介面 IP）甚至是 Logic IP 來滿足晶片開發的需要。這意味著對 M31 而言，我們反而「多了一個極具潛力的指標性客戶」。不論未來 ARM 是透過 Design Service（設計服務）公司來開發，還是由他們自己主導產品，都會為 M31 帶來更多實質的合作機會。

Q14：請問美系 IDM（晶圓代工廠）客戶的進展為何？主要是合作什麼平台？還有北美新創公司 AI 穿戴產品的量產進度如何？

答：大家一直都很關注我們與美國晶圓代工廠的合作。最近大家應該也看到了他們在 2 奈米以及各項產品上釋放出的正向訊息與不錯的進展。隨著他們的腳步，我們非常期待今年能與他們展開更具體、更 Solid 的實質合作。策略上，我們預計會先從他們相對成熟的製程平台開始合作，再逐步切入到他們先進的製程平台。這是我們接下來努力的目標。至於北美 AI 穿戴產品的部分，這類 IoT 或 Edge AI（邊緣 AI）產品對低功耗的要求極高。去年我們花了非常多精神，協助該客戶在台積電的「超低功耗平台」上進行開發。我們期待今年的努力能加速推動客戶端產品順利進入量產，未來也有望為公司帶來可觀的權利金挹注。

Q15：請問在 3 奈米和 5 奈米這些先進製程上，是否已經有出現實質的客戶進入了量產階段，還是現在只停留在授權金階段？

答：過去幾年我們投入先進製程的開發，從自家研發完成到客戶導入，確實需要一段相對長的 Lead time。不過，從我們這幾個月實際的權利金產出情況來看，確實已經看到客戶逐步進入了量產階段。而且，這不僅僅侷限於美系大廠，我們在亞洲區的客戶上也看到了不同的進展。我一直認為，在所謂的「泛先進製程」區間，廣義來說涵蓋了 2 奈米到 8 奈米，一旦客戶陸續開始放量，絕對能為公司帶來非常實質且長遠的權利金累積。我們期待過去幾年的佈局，能在這兩年迎來豐碩的成果。

Q16：能不能分享一下今年對中國區營收貢獻的看法？還有今年 Foundry（晶圓廠）在各個區域的接案狀況？

答：儘管面臨一些地緣政治的限制與挑戰，中國區市場對公司的營收貢獻依然非常重要。第一季我們看到中國區營收佔比仍然相當高，而且今年的專案開案狀況也相當暢旺。這必須歸功於我們過去幾年從 5 奈米一直延伸到 22 奈米所累積的強大 IP 實力。只要能讓客戶了解我們高品質的 IP 確實能滿足他們量產的需求，我相信中國區依然會帶來穩健的營收發展。在 Foundry（晶圓代工廠）的接案方面：中國區有許多成熟製程與新設立的晶圓廠正開始與我們洽談；台灣是我們的 Home base（主場），也是我們最主

發佈單位：円星科技股份有限公司

發佈日期：2026/5/6

力的客戶群，合作會持續深化；同時，我們也積極拓展北美市場各個晶圓廠。今年在 Foundry 端取得的專案，將為我們未來基礎 IP 開發及後續的權利金奠定極為重要的基礎。

Q17：公司在先進製程 IP 的應用領域有哪些？有沒有預期 2026 年在哪一個領域的營收貢獻可以最顯著？

答：不論是 Foundation IP 還是 Interface IP，這些技術在先進製程上都帶給了我們極大的競爭優勢。正如我之前所提，現在我們面對的是「萬物皆 AI」的環境，幾乎每一顆 SoC 裡面都帶有 AI 運算的成分，以滿足各式各樣的應用。我個人特別看好 2026 年在 HPC（高效能運算）、Consumer（高階消費性電子）、Automotive（車用電子）甚至到人形機器人領域的發展。對於一家純 IP 公司而言，我們其實更在意的是「廣度」。如果我們的 IP 只能單單滿足單一的 HPC 領域，風險是較高的；相反地，如果我們的 IP 能夠具備強大的通用性，廣泛地被各式各樣不同領域的客戶所採用，這種全面性的滲透與擴張，才是對公司營收貢獻最顯著、最健康的狀態，這也是我們全體團隊最大的期望。