2025 年 3 月法人說明會投資人提問及公司回覆

提問 1.營收成長主要是哪個領域?

回覆:在 2017 年開始公司代理的品牌開始採用訂閱的方式，所以舊的續約加上新購會使公司的營收持續成長，今年也因為有大型客戶訂單，也是營收成長的因素。

提問 2.毛利率下降的原因?

回覆:公司以提供客戶不同產品的需求，由於部分需求的產品沒有原本 CAD 軟體毛利高，因此整體毛利率略有影響。

提問 3.公司與同業的差異或獨特的優勢?

回覆:大塚有非常專業的顧問團隊，我們也擁有優秀的平台與系統，也是業界取得最多專業產品代理資格的公司，以站在客戶立場提供最適合的產品。

提問 4.公司未來是以台灣為主嗎?預估 2025 的成長?

回覆:公司 9 成以上的營業額是來自台灣，所以我們仍是以台灣為出發，若客戶有大陸或者東南亞，我們也會提供技術支持服務。軟體銷售可以以全球授權可以在全球使用，這部分隨著台商東南亞移動是有增長，我們也期待今年的成長有所表現。

提問 5.最近兩年的營收主要是什麼業務的產生?

回覆:產品目前銷售數字來自訂閱續約與新購，只要續約率維持加上新購的挹注，就可以有銷售上的預期，另外包含大型客戶穩定訂單、另外半導體市場對熱伺服器 CAE 的需求也是銷售成長的來源。

提問 6.公司未來有沒有代理其他產品?

回覆:只要是客戶的需求，我們就會進行評估，原廠也是走向永續經營，我們就會引進提供給客戶。

提問 7.如何看待 2025 年的成長動能?

回覆:提升續約率、開發就新客戶及大型客戶需求找新的商機，此外也有來自 EDA 的電子自動化、高階的 CAE 以及 PLM 需求。