

客製乾製程設備廠 科嶠將上櫃

終端產品推陳出新 製程持續演進設備客製化需求大

◎吳昱聰

隨著各式科技產品不斷問世，各種新奇的應用逐漸養大消費者胃口。一個新產品若沒有令消費者驚艷的創新，往往如煙花般一閃即逝。龐大消費市場對產品的苛求，促使了製造商不斷創新，也讓各式新製程隨新產品因應而生。當這些廠商欲發展新製程卻受限現有機台之規格或能力時，客製化設備滿足製造商特有需求便成為設備供應商的新藍海。國內從事自動化乾燥設備設計、研發及生產的科嶠(4542)，提供客製化乾燥解決方案與服務，即將於8月25日興櫃轉上櫃。

累積龐大技術資料庫 滿足客戶各式特殊規格需求

科嶠成立於2000年，主要業務為研發及生產客製化自動化乾燥設備，提供印刷電路板(PCB)、軟性印刷電路板(FPC)及觸控式面板(touch panel)、保護玻璃(over lens)、LED及綠能等產業乾燥製程所需之機台設備。隨著終端產品型態持續改變，帶動各式新製程需求。為滿足製造商增加生產效率及特殊製程開發，科嶠長期以來專注在此領域，累積了無數特定規格設備的製造

經驗，並將每一次製造過程中設計、執行生產、客戶使用狀況等細節紀錄歸檔，長時間下來建立了龐大珍貴的技術資料庫，使後續任何客戶提出特殊規格需求時，公司能夠隨時調閱參考。

或許在公司發展初期，這樣的營運模式會很辛苦，畢竟每一次的接單對公司都是全新的考驗。但就好比廚師出師前各式烹煮技巧的磨練學習，客戶對設備的特別要求都成為公司技術開發人員練功的絕佳機會。一次一次的失敗再嚐試或許讓公司獲利受到傷害，但累積多年經驗後漸漸對新設備開發駕輕就熟，讓甚至連客戶本身都沒概念的產品設計，在科嶠開發團隊豐富的經驗下都能順利成功交貨。

營運進入收割期 低研發成本高產品毛利

這就是科嶠的核心優勢所在！修煉多年的公司開發團隊，已具有各式機台設備製造融會貫通的本領，常能快速且不需投入太多開發成本便製造出滿足客戶要求的設備產品，長期研發費用成本卻早已分散在過去一次次新設備開發製造中，短期帳上研發費用支出亦可大幅減少，同時有利於公司毛利率的穩定；甚至因為科嶠比客戶更了解乾燥設備製造的「眉角」，一些客戶沒想到的製程考量科嶠亦能提供客戶解決方案，協助客戶新製程順利上線，除了能提高客戶依賴度，也使客戶願意付出較高的價格下單，增加產品毛利率。

公司2013年營收7.65億、毛利率34.5%、EPS 4.77元，今年第1季營收已有2.06億、毛利率41.35%、EPS 1.83元。PCB設備占科嶠一半營業額，今年PCB市況轉佳的產業氛圍下，軟硬板廠設備升級更新需求同步增加，科嶠可望因此受惠，投資人可留意。



科嶠(左)董事長鄧全凱(右)總經理吳明致