

飛捷奮起 年營收衝30億

【經濟日報/記者王皓正/台北報導】

2008.08.04 02:55 am

飛捷科技（6206）董事長林大成表示，在美國市場觸控端點銷售系統（POS）訂單回溫，加上歐系地區系統整合廠商（SI）提貨穩定的情況下，下半年營運將逐漸增溫，全年營收挑戰30億元大關。

飛捷主要從事觸控端點銷售服務系統（Point of Service；簡稱POS）以及多媒體資訊導覽機（KIOSK）的製造生產，應用範圍方面，POS系統至今已經發展至第四代，前兩代為傳統收銀機種（ECR），僅具有簡單計算與印製發票的功能。

第三代為PC-Based系統，除了印製發票之外，亦可進行資料傳輸與運算功能，第四代為觸碰式螢幕機種，亦即POS系統，第三、四代目前多運用於超市、賣場、連鎖店中。

KIOSK則包含資訊導覽、多媒體廣告、自動售票、相片沖洗等的工業電腦生產、銷售廠商，就產品營收比重分布而言，仍是以POS為主要生產產品，估計約占營收比重達七成，KIOSK佔兩成，PANEL PC占將近10%。

林大成指出，第三季由於北美大客戶NCR遞延訂單已陸續出貨，歐洲地區雖然適逢長假，但在供應商呈現輪休狀態，目前出貨仍正常，預估第三季營收可望較上季成長兩成以上，朝去年同期7.19億元靠攏。以下是林大成專訪紀要。

分散策略 客戶遍布各產業

問：飛捷科技的客戶群分布與營收比重為何？

答：飛捷主要銷售的客戶群可以分為三大類，包括企業專案、系統整合通路以及OEM與ODM，OEM與ODM主要客戶包括IBM、NCR、Radiant等，以NCR為主，企業專案客戶則遍布於國內外各產業，由於飛捷採分散客源的策略，故前20大客戶占營收的比重皆低於一成。

至於飛捷產品的外銷區域營收比重部分，目前歐洲、美洲以及亞洲，分別各占32%、38%以及18%。在毛利率方面，POS約33%至40%，KIOSK約31%至35%，若以銷售類別來看，專案毛利率最高達35%，ODM以及通路部分則為25%至30%。

問：飛捷科技營運成長的動能主要來看那些領域？

答：飛捷近年來主要的成長動能，包括有幾點重點，首先是POS系統的換機需求，由於POS系統的整體效能大幅優於傳統的機種，有助於一般業者提升管理效率，可以預期換機潮將會延續

進行。

根據研究機構Frost & Sullivan調查，歐美地區POS系統的年成長率約為15%，高於全球年成長率約10%，目前主要為歐洲、美國、日本等新進國家進行換機，未來預期也將延伸至新興國家，故預期POS換機潮將可一路延伸至2009年。

再者，則是客戶關係良好，飛捷深耕POS系統已久，專業製造技術已於國際市場建立一定知名度，與既有客戶關係良好，目前在歐洲通路商及美、日ODM客戶都有固定下單的基本收入。

飛捷並積極朝向中國大陸、以及香港等大中華新興潛力地區發展，除了與當地系統整合廠商合作、進行策略盟之外，飛捷也自行設置產品的通路據點，朝向不同運用領域的POS系統整合商邁進。

問：飛捷目前的產品製造特色與優勢為何？

答：飛捷目前的製造特色主要是進行客製化的生產，由於飛捷從工業用電腦（IPC）的主機板（MB）開始自行設計，加上完善的品質檢驗政策與包裝出貨的全製程服務，相較於其他供應商，具備純熟穩定的研發能力、製造技術以及客製化經驗。

飛捷並擁有完整的產品線、廣泛的價格區間、以及不同規格配備的高階、中階、低階機種，可以針對於不同的市場需求提供解決方案，更可以提供耐高溫、防水、防鏽的產品，有利於承接國際大廠ODM訂單以及客製化的企業專案訂單。

至於在優勢方面，飛捷則是投入新應用領域的開發，憑藉其對運用範圍的Know-How，加上較其同業競爭對手早進入客製化POS以及KIOSK領域，對市場的了解優於同業，因此新應用領域的開發能力佳。

飛捷並於去年成立數位廣告看板部門（Digital Signage），且推出的Panel PC，由於飛捷的Panel PC具有無線更新資源的功能，預計將陸續設立於電梯、速食店以及賣場等地，未來該商品的銷售將維持高度成長。

技術純熟 進行客製化生產

問：現階段對主力產品POS的展望為何？

答：根據市調研究機構VDC的預估，2007年全球PC POS以及TOUCH POS的市場年成長率為15.6%及38.46%，其中，TOUCH POS受惠於應用領域的持續擴大，成長力道相對顯得強勁。

預估2008年全球PC POS及TOUCHPOS市場年成長率，仍可達13.5%以及33.3%，且TOUCH POS年成長率預估至2010年仍有超過三成的高成長率。

就應用領域來看，主要聚焦在餐飲零售通路市場，由於飛捷長期深耕OEM與ODM主要客戶，客戶釋單穩固，長期來看，在POS零售市場應用領域逐漸擴大下，預期飛捷成長力道仍十分穩健。

問：現階段飛捷營運的發展重點為何？

答：KIOSK及Panel PC是飛捷現階段的發展重點，在KIOSK方面，飛捷主要集中在餐飲通路及照相沖洗市場，相片沖洗KIOSK方面，根據公司與客戶間的調查統計，預估PHOTO KIOSK到2010年整體產值將超過70億美元。

全球相片沖洗領導廠商柯達及富士將受到衝擊，但也帶動PHOTO KIOSK大幅成長，飛捷在PHOTO KIOSK主要客戶即是柯達及富士，2007年整體PHOTO KIOSK及已達8,000至9,000台，且全球已有超過7萬台在全球各地設置，今年也有新專案開始出貨，2009年將是出貨高峰期。

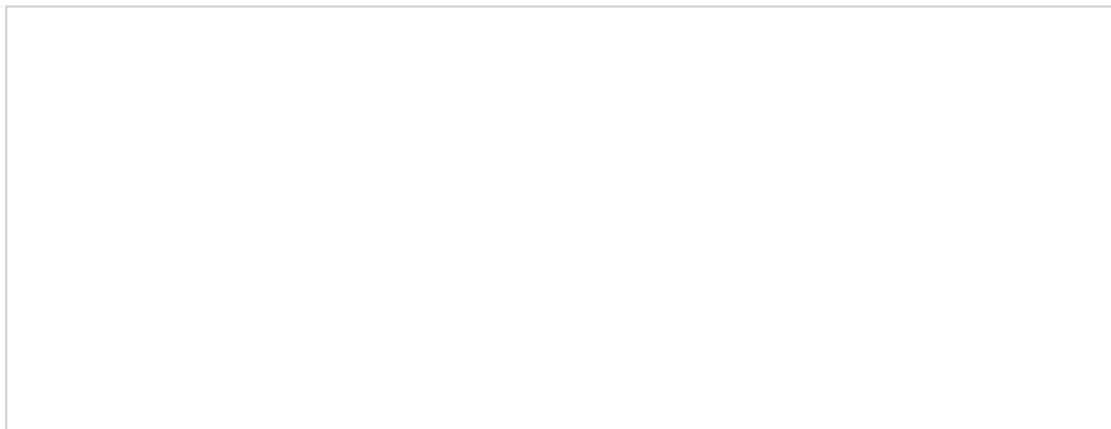
餐飲運用方面，美國速食連鎖專案訂單今年將由前台賣場延伸至戶外點餐運用，目前同類型戶外點餐機每年市場規模約在3至4萬台，今年第二季開始小量出貨，下半年將開始放量，加上7-11今年持續展店下，預估I-BON生活機仍將持續出貨。

在去年大幅成長的Panel PC方面，飛捷新專案訂單主要仍以速食餐飲為主，運用以前台賣場及廚房確認系統運用，預估今年將較去年成長17%，由於目前主要市場仍以北美為主，未來在該客戶全球通路開始使用後，出貨可望大幅成長。

問：如何看待飛捷的營運數字表現？

答：今年首季由於受到美國POS訂單遞延出貨、以及第二季營運回溫速度緩慢等影響，預估今年上下半年營收比重將調整為4:6；不過，近期因美系客戶的POS專案有逐步回溫的態勢，7月出貨可望較上月放大，單月營收較上月1.8億元佳，有機會回到2億元之上。

展望第三季飛捷的營運，北美大客戶NCR遞延訂單已陸續出貨，歐洲地區雖然適逢長假，但在供應商輪休狀態下，出貨仍是正常，預估第三季營收可望較上季5.66億元成長兩成以上，朝去年同期7.19億元靠攏。



飛捷科技近年來營運狀況

| 年度 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 第一季 | 機構法人 估2008營運 |
|-----------------|-------|-------|-------|-------------|-----------------|
| 營業收入淨值(億) | 15.39 | 20.42 | 26.77 | 5.30 | 32.77 |
| 稅前純益(億) | 2.76 | 4.44 | 6.76 | 0.86 | - |
| 稅後純益(億) | 2.60 | 4.22 | 6.17 | 0.86 | 6.36 |
| 公告每股盈餘(元) | 5.28 | 6.88 | 8.38 | 1.17 | 8.64 |
| 資料來源：CMoney決策系統 | | | | | 王皓正／製表 |

【2008/08/04 經濟日報】 @ <http://udn.com/> 

[TOP](#)

聯合線上公司 著作權所有© udn.com. All Rights Reserved.