

## Q1. 中美矽晶 2026 年第一季整體營運表現及未來展望？

A：

2026 年第一季，在整體產業環境仍具挑戰的情況下，中美矽晶營運表現維持穩健，合併營收達 193.8 億元，較去年同期微幅成長 0.04%。近年來集團多元事業布局效益逐步顯現，台特化、宏捷科及朋程等關聯企業營運表現亮眼，為集團整體成長提供支撐。

在再生能源事業方面，受惠於製造與服務雙軌布局策略持續發酵，第一季營收達 13.5 億元，較去年同期成長 75.5%。製造端方面，宜蘭全資子公司續日持續拓展低軌衛星等高技術門檻應用市場；服務端方面，續升綠能持續擴大能源服務布局，協助企業推動能源轉型。

展望未來，公司將持續以半導體、再生能源及車用電子三大事業為成長主軸，掌握 AI 發展與能源轉型趨勢帶來的市場機會，推動集團穩健成長。

## Q2. 公司如何看待太陽能產品製造業務未來成長動能？

A：

公司在宜蘭的全資子公司續日持續聚焦高技術門檻與高附加價值市場。隨著全球供應鏈重組及區域化採購需求提升，具備合規製造、高品質及高可靠度優勢的產品競爭力持續提升。公司持續深耕台灣屋頂型太陽能市場，防火型模組已量產出貨，同時，積極拓展海外市場，布局太空應用、零耗能住宅及無人機機翼用太陽能電池等新興應用領域。透過掌握低軌衛星、低空經濟及能源轉型等趨勢，公司持續優化產品組合，提升產品附加價值與市場競爭力，為製造事業增添長期成長動能。

## Q3. 公司布局低軌衛星及太空應用市場的進展如何？

A：

隨著低軌衛星、太空通訊及相關應用快速發展，高可靠度太陽能產品需求持續提升。太空應用對產品的可靠度、耐久性及效能穩定性要求極高，市場進入門檻及驗證週期相對較長。公司憑藉多年累積的製程技術與品質管理能力，相關產品 PERC 太陽能產品已通過嚴苛信賴性測試，並已開始小量出貨，目前主要供應美國市場。由於太空應用市場具備技術門檻高、產品附加價值高及客戶黏著度高等特性，公司看好其長期發展潛力，並將持續拓展相關市場機會。

#### Q4. 公司如何看待台灣再生能源市場未來發展？

A :

隨著企業淨零轉型需求持續增加，旗下全方位再生能源服務平台「續升綠能」已建立涵蓋創能、售能、儲能及節能的一站式服務架構，協助企業規劃完整能源轉型方案。

截至 2026 年第一季底，續升旗下售電公司累計簽訂綠電合約已接近 220 億度。隨著企業對綠電採購、能源管理及減碳需求持續提升，公司預期綠電銷售、能源管理及相關服務業務仍具良好成長空間，將成為集團未來重要成長引擎之一。

#### Q5. 續升綠能與一般售電業者最大的差異化優勢為何？

A :

續升綠能最大的優勢，在於結合能源平台能力、多元綠電資源及產業服務經驗，提供企業客製化能源解決方案。

中美矽晶集團長期深耕半導體及製造產業，本身即為用電大戶，因此對企業在綠電採購、供電穩定性、能源管理及減碳規劃等需求具備深刻理解。續升綠能可從客戶實際營運需求出發，整合太陽能、風力及水力等多元再生能源來源，提供更符合產業特性且具彈性與穩定性的能源解決方案。

在客戶布局方面，續升旗下售電公司艾涅爾專注於三型光電案廠開發，服務對象涵蓋服務業、電信業及金融業等產業；同為續升售電子公司的續興則聚焦一型案廠開發與綠電服務，主要客戶包括電子業及半導體業。透過不同子公司的專業分工與多元產業服務經驗，續升綠能得以提供更完整且具差異化的能源解決方案，協助客戶推動能源轉型與永續發展。

#### Q6. 公司如何看待 AI 在能源管理服務上的應用機會？

A :

隨著企業能源轉型需求持續提升，能源管理已從單純的綠電採購，逐步延伸至能源調度、用電最佳化及整體能源效率管理。公司認為，AI 技術將成為未來智慧能源管理的重要發展方向。

由於綠電交易涉及不同再生能源來源、發電時段、價格條件及客戶用電需求，多元能源之間的供需媒合與調度管理具有高度複雜性。目前，續升綠能正加速導入 AI 能源管理系統，透過數據分析與智慧調度，協助客戶提升能源使用效率、優化能源配置並降低管理成本。



**Q7. 公司如何看待集團關聯企業未來整體展望?**

**A :**

台特化受惠先進製程擴產及 AI 需求帶動，矽乙烷及 AHF 產品出貨持續成長，並積極拓展半導體特用材料布局；宏捷科除既有 PA 業務外，持續拓展 Datacom、低軌衛星、無人機及高空平台系統( HAPS ) 等新興應用，推動產品組合多元化；朋程則在深耕車用電子市場的同時，積極布局 AI 資料中心電源、高壓直流輸電 ( HVDC ) 及能源系統等高成長領域。

展望未來，各關聯企業將持續發揮自身技術優勢，掌握 AI 發展、先進製程升級及能源轉型所帶來的市場機會，為集團整體營運增添長期成長動能。