吉茂精密股份有限公司

Cryomax Cooling System Corp.

上市前業績發表會

股票代號
1587

免　　責　　聲　　明

本簡報包含對於未來營運的看法。這些對於未來的看法基於許多假設，其中部份假設如大環境變化可能超出本公司的控制範圍，因此這些預測有其風險和不確定性。

本公司未來發展的實際結果會因這些不可控因素的變化，而與現在這個時間點的看法產生差異。

本簡報中對未來的展望，反應本公司截至目前為止對於未來的看法，未來若有任何變更或調整時，本公司不承擔任何義務更新或修改本次報告。

簡　　報　　大　　綱

一 公司簡介

二 產業概況

三 競爭利基

四 營運概況

五 未來展望

六 公司治理及企業社會責任

一、公司簡介

公　司　名　稱	吉茂精密股份有限公司
地　　址	彰化縣芳苑鄉後寮村工區路28號
成　立　時　間	73/08/22
資　　本　　額	新台幣600,419,000元
集　團　人　數	553人
董　　事　　長	劉彥狄
總　　經　　理	劉彥狄
主　要　產　品	各種汽車水箱及冷卻系統、相關零組件之製造、開發與銷售。

1-1. 歷史沿革

1984	● 吉茂創立，生產銅製水箱
1990	● 設立模具車間
1994	● 通過軍品認證，為軍用散熱器軍方唯一衛星工廠
1999	● 設立鋁製水箱生產製程，成功完成銅轉鋁製程
2001	● 取得 ISO 品質認證
2006	● 設立中國東莞吉旺廠、設立美國行銷中心及西岸洛杉磯倉庫
2007	● 設立美國東岸維吉尼亞州倉庫、取得 TS16949 認證
2010	● 吉茂核准登錄興櫃公司
2011	● 與日本Denso 攜手合作，取得Denso技術支援，生產並提供各Denso子公司水箱需求
2013	● 設立中國南京吉茂廠實踐一條龍生產計畫
2015	● 南京吉茂正式量產並成立吉茂聯德
2016	● 同業唯一取得美國Toyota OES認證
2017	● 成為美國DIY市場第一大通路商之合格供應商

1-2. 集團組織圖

吉茂集團

董事長　劉彥狄

台灣吉茂	東莞吉旺	南京吉茂	美國吉茂	吉茂聯德
設立日期：1984.8.22 集團總部 研發中心 水箱製造 廠房:32,166/m2	設立日期：2006.04.10 模具中心 廠房:7,900/m2	設立日期：2013.05.29 一條龍式製造中心 廠房:39,092/m2	設立日期：2006.05.15 行銷中心(美國) 倉儲中心(東/西岸) 廠房: 3,251/m2	設立日期：2015.04.02 電子散熱器產品 開發製造

汽車水箱有多重要???

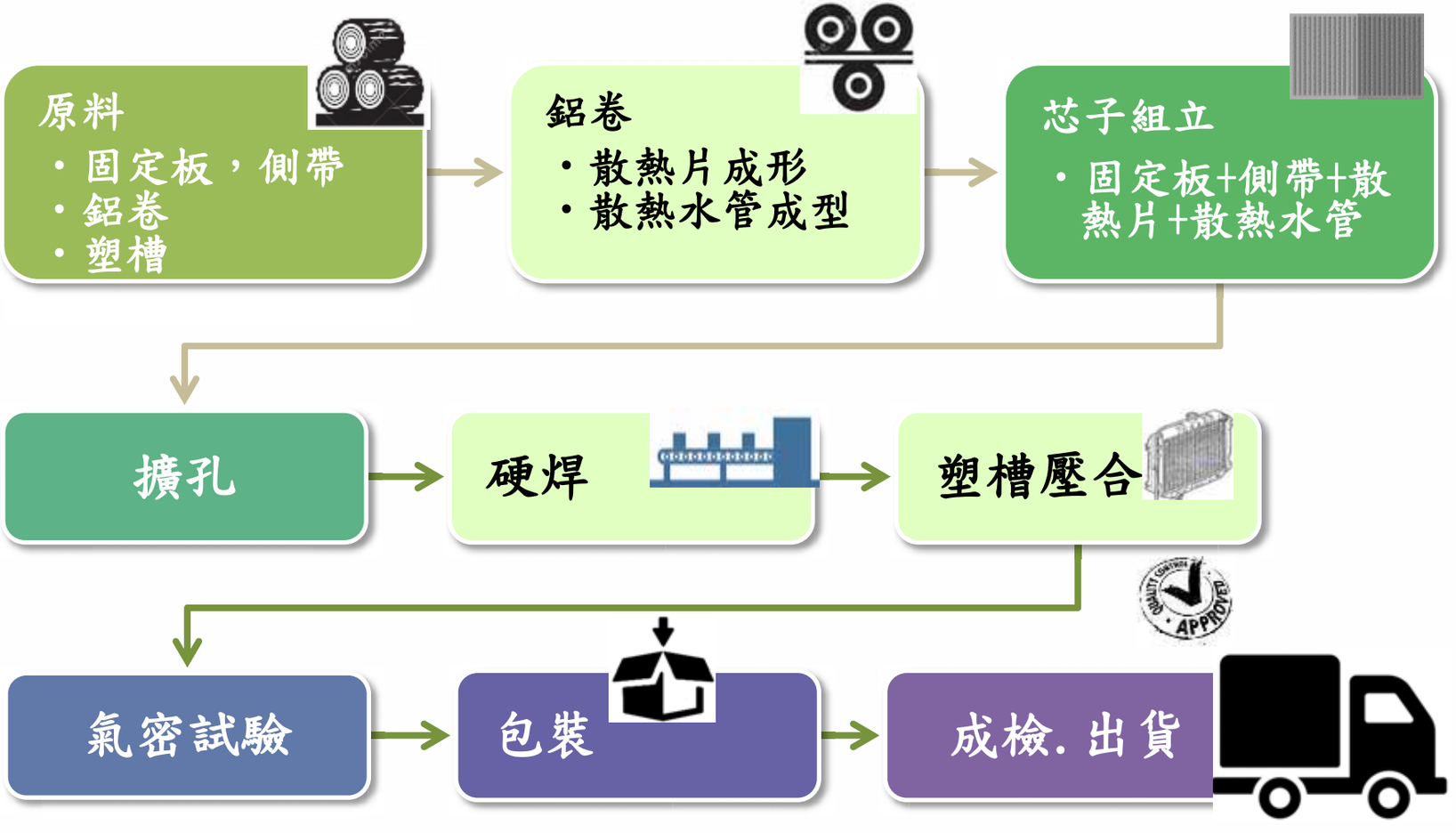
Q:為什麼水箱故障車子動不了?

※ 汽車水箱市場夏季為旺季、冬季為淡季；美國市場冬季不受氣候影響，另有碰撞市場需求；本公司亦跨足碰撞市場及南半球市場，故淡旺季對本公司影響不明顯。

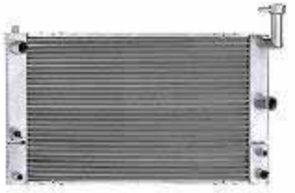
A: 車子的心臟是引擎，引擎的心臟是水箱

散熱器（水箱）

1-3. 產品製程-加工生產流程



1-4. 主要產品-水箱

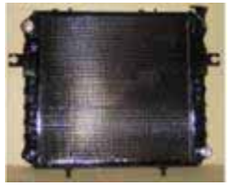
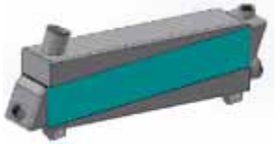


RADIATOR：塑鋁/全銅/全鋁 散熱水箱
OIL COOLER：片式/圓式油冷卻器/機油冷卻器

小型乘用車
PASSENGER CAR

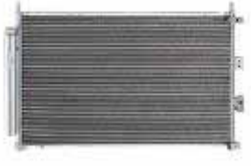
RADIATOR：銅/鋁水箱

商用貨卡車/曳引車/客運車
TRUCK/HEAVY DUTY/BUS

RADIATOR：銅/鋁水箱、油冷/水冷/氣冷變速箱油冷卻器

堆高機/發電機/軍用
INDUSTRIAL



冷凝器
CONDENSER

逆變器散熱器
INVERTER

外掛式機油冷卻器
EXTERNAL OIL COOLER

熱交換系統
HEATER EXCHANGER

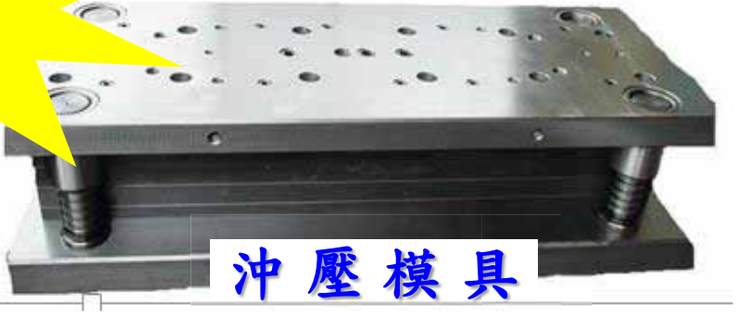
1-5. 主要產品-模具

模具製造

- 射　出　模　具
- 沖　壓　模　具

兼具沖壓、注塑模具開發能力之專業模具廠

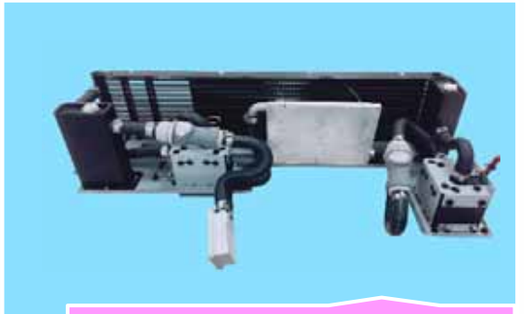
射出模具



沖壓模具

1-6. 跨領域產品

（產品）

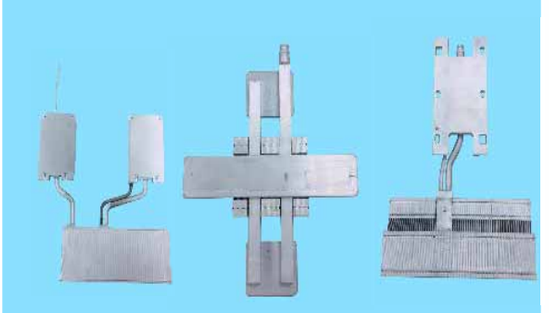


投影機散熱器

（應用）

大型投影機

（產品）

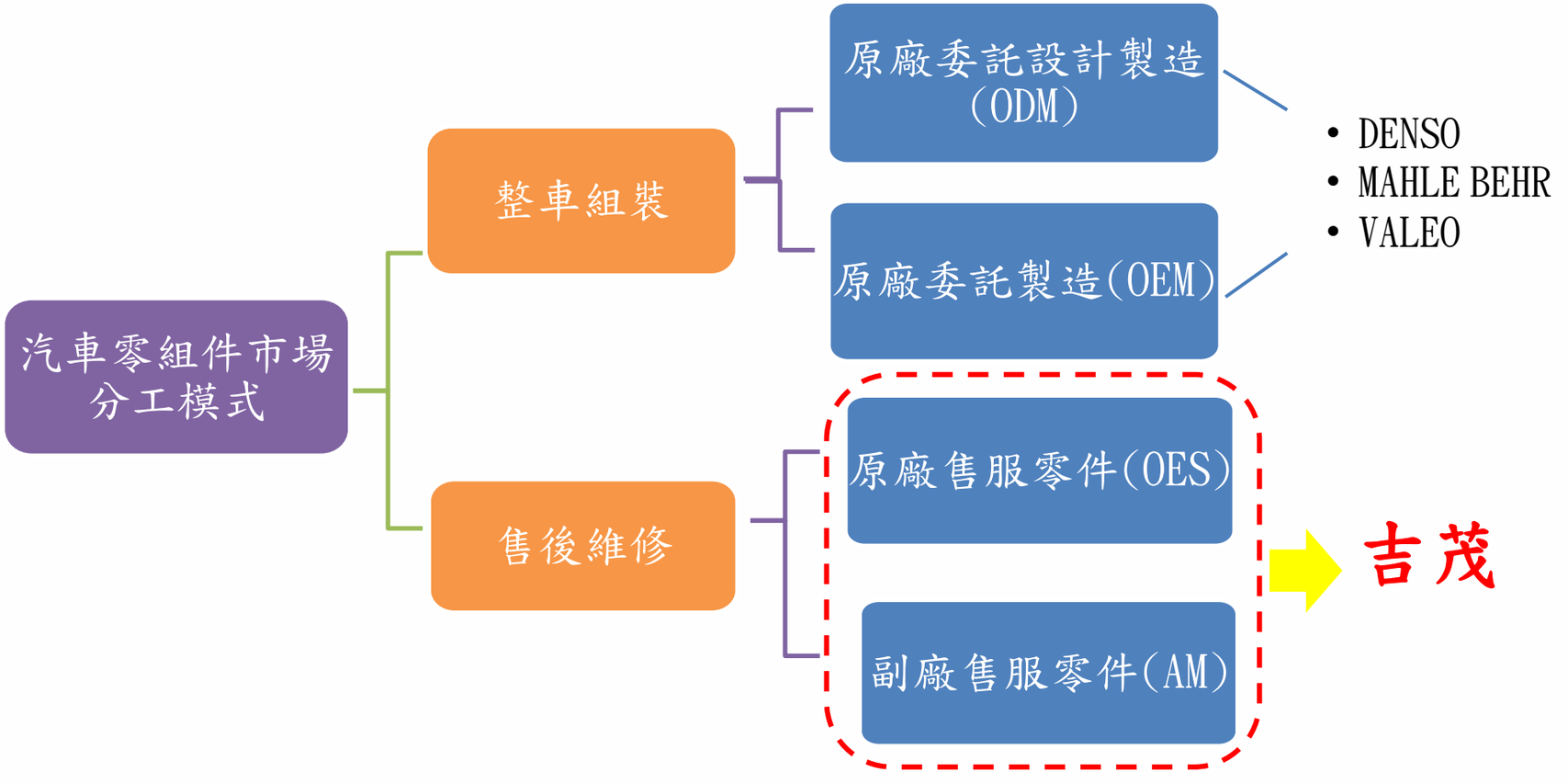


伺服器散熱器

（應用）

主機機房

二、產業概況


汽車零組件市場分工模式
整車組裝
售後維修
原廠委託設計製造(ODM)
原廠委託製造(OEM)
原廠售服零件(OES)
副廠售服零件(AM)
• DENSO
• MAHLE BEHR
• VALEO
吉茂

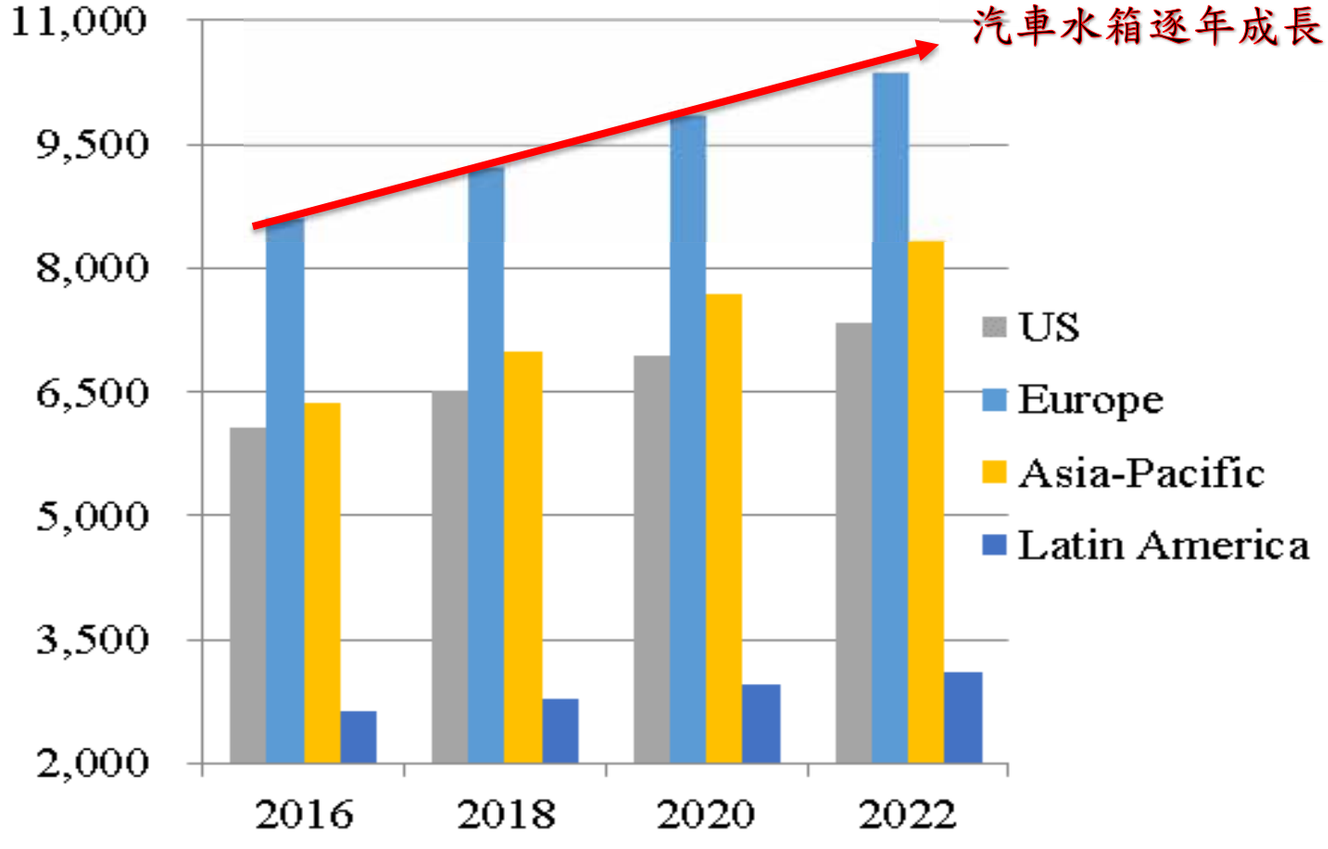
2-1. OEM、OES、AM市場概況

	正廠零件OEM/OES	非正廠零件AM
市場影響	與新車市場成正比關係	受汽車保有量、車輛使用里程數與使用年數成正向關係
價格	價格比AM件貴3成以上	比OE產品價差30%，剩下70%為製造商拿25%，零售通路商拿45%
市場需求	量多樣少	量少樣多
模具攤提	模具費用為整車廠或是Tier1廠，良率與產能利用率為重要競爭指標	模具費用為自己承擔，找出最具賣相及提供完整產品線為重要競爭指標
使用場合	1. 新車發表、改款使用(OEM) 2. 原廠維修使用（OES）	1. 車輛維修使用副廠零件(AM) 2. 車輛改裝使用

2-2. 近年AM市場汽車水箱銷售量

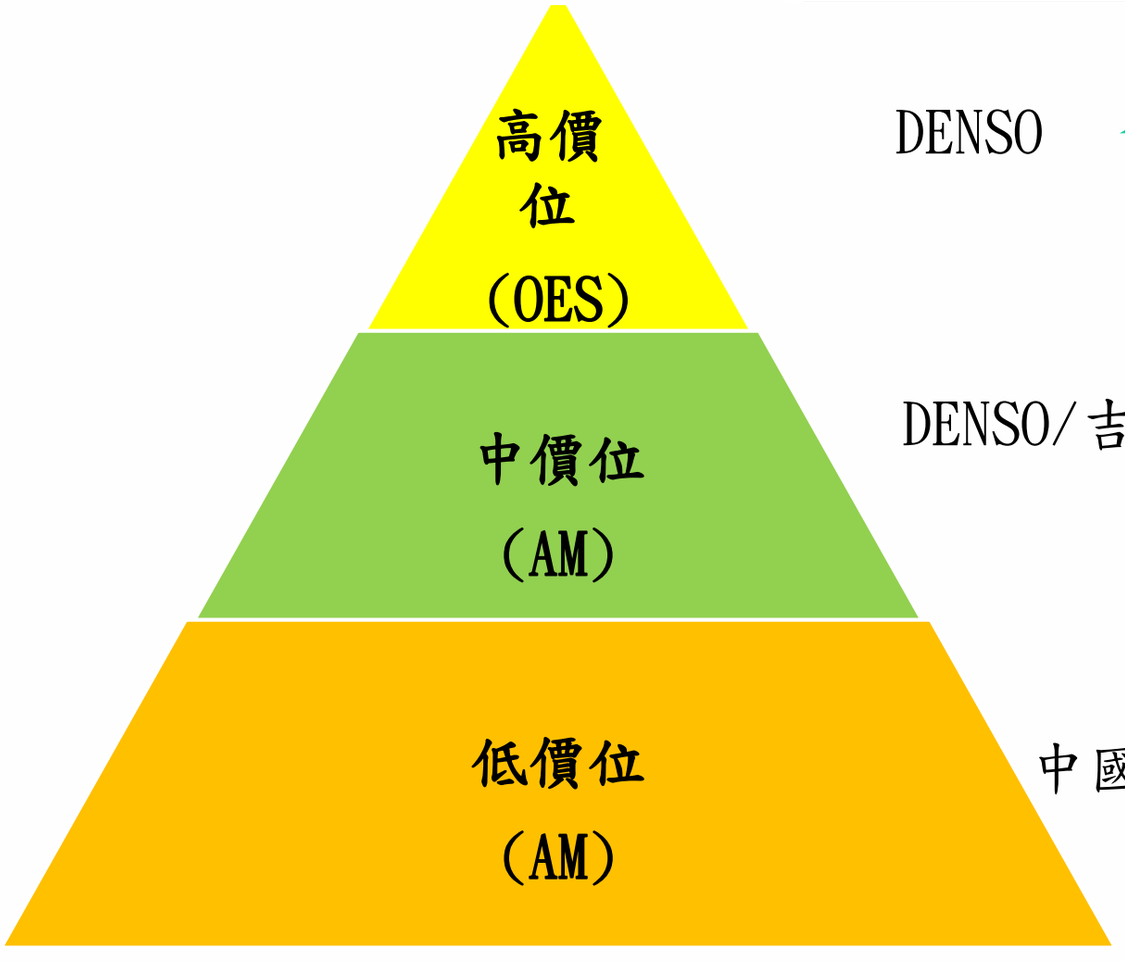
截至2022年為止，AM市場汽車水箱逐年成長

單位：千個



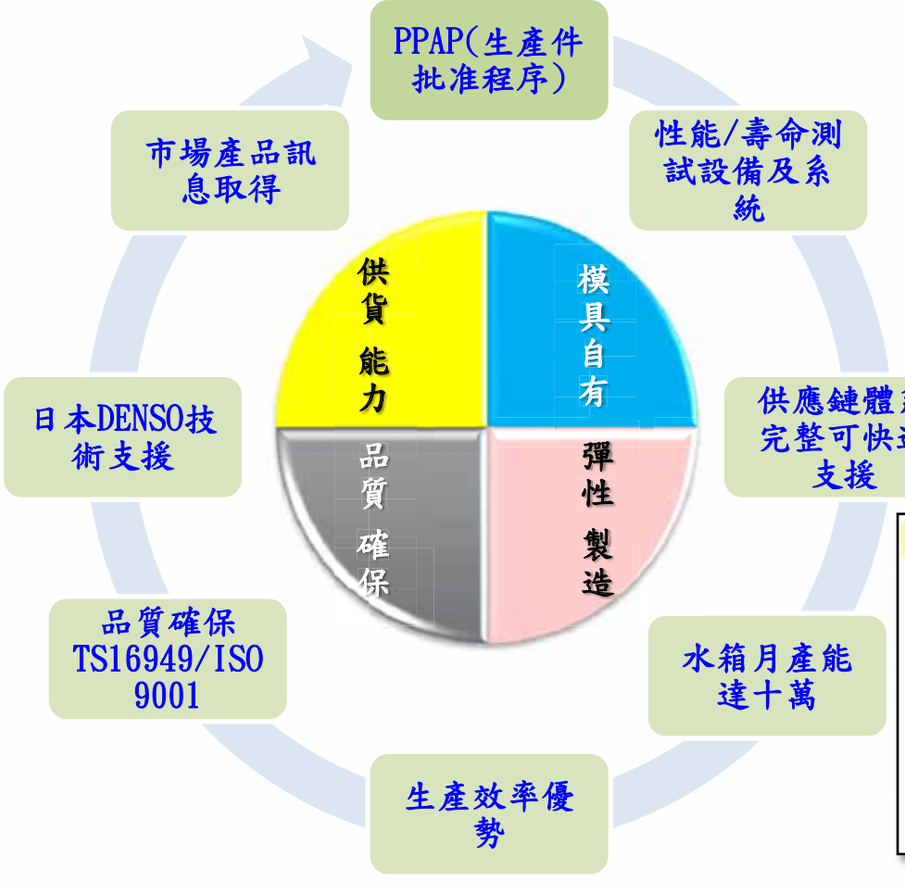
資料來源：Global Industry Analysts, Inc(2017/03) ；宏遠證券整理

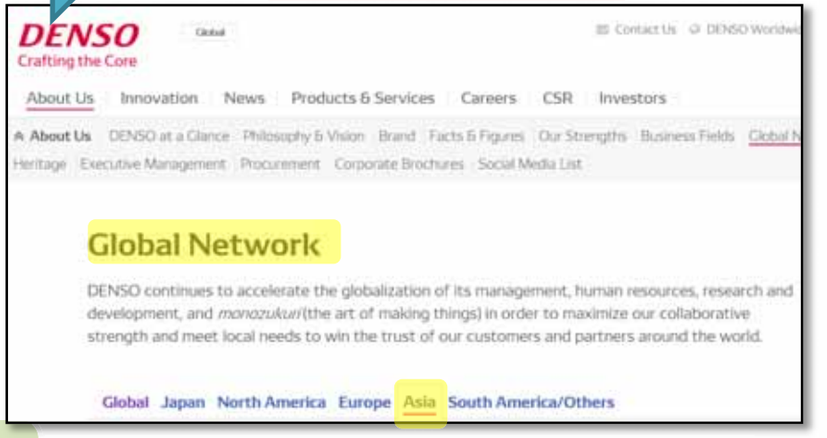
2-3. 吉茂市場定位


供　　應　　商
高價位
(OES)
DENSO
•DENSO之OES水箱2/3品項，吉茂供應
•吉茂通過TOYOTA USA OES認證
中價位
(AM)
DENSO/吉茂
低價位
(AM)
中國競爭者/ 吉茂

三、競爭利基

吉茂核心競爭力 → 長期夥伴關係 → **吉茂列示於DENSO集團全球網絡之一**





Taiwan

DENSO TAIWAN CORP.

CRYOMAX COOLING SYSTEM CORP.

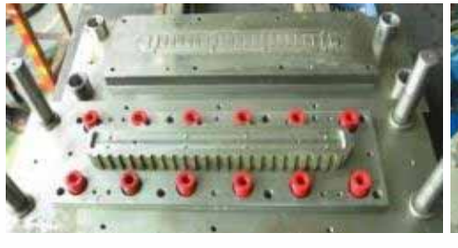
Main Business	Manufacture and sale of aftermarket radiators, parts and molding
Established	1984
Employees	550
Owned by DENSO	22%
Address	No. 28, Kung-Chiu Road, Fang-Yuan Industrial District, Changhua, Taiwan
Tel	+886-4-896-7892
Fax	+886-4-896-7907
Web	http://www.cryomaxcooling.com/default.asp

3-1. 一貫化產品製造流程

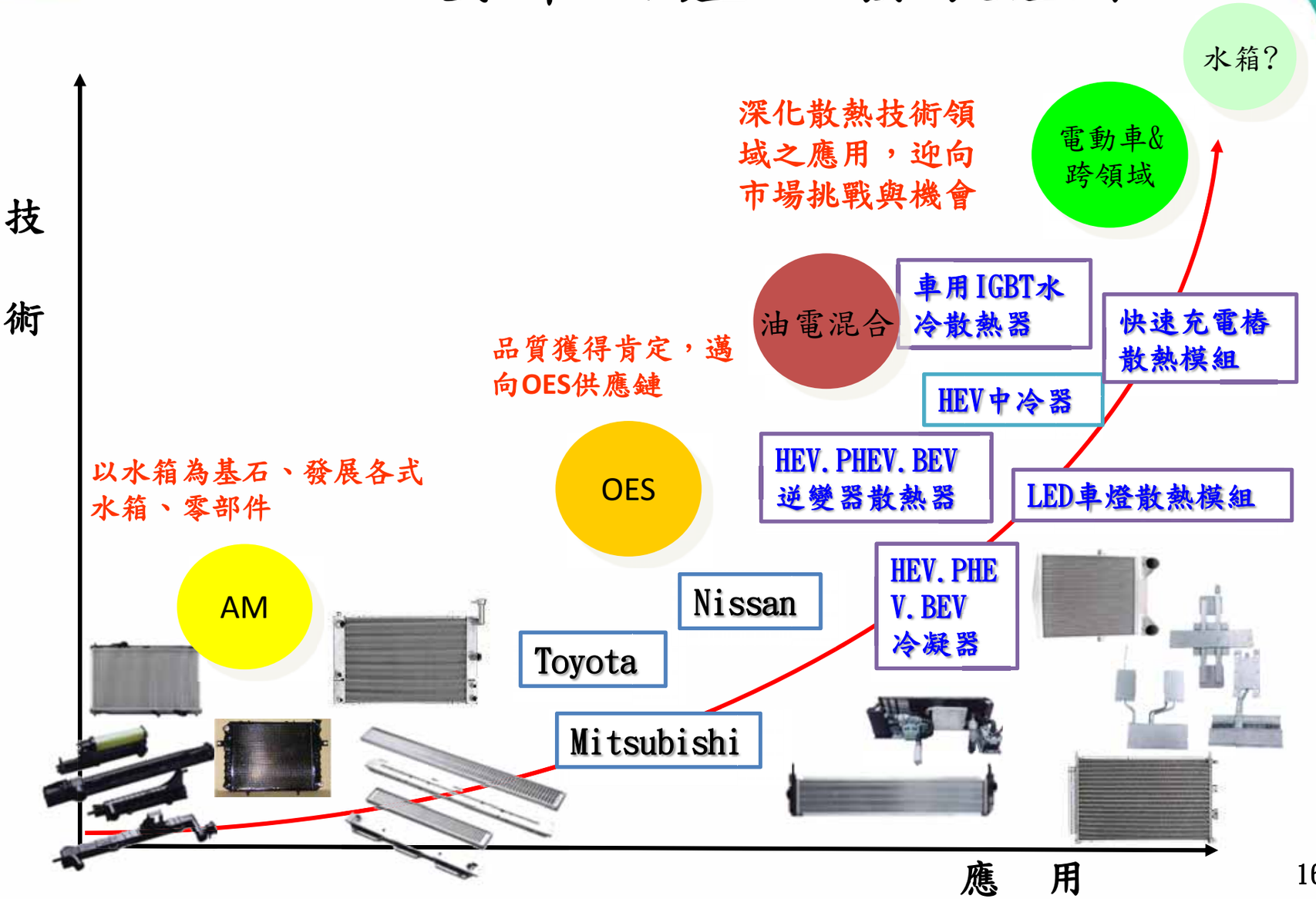
- 朝向一條龍式生產(in house)->速度、交期優勢
- 零件自製->品質、成本優勢

3-2. 產品齊全

- 擁有3,350套模具
- 可銷售品項多達4,955款



3-3. 主要車用產品發展歷程

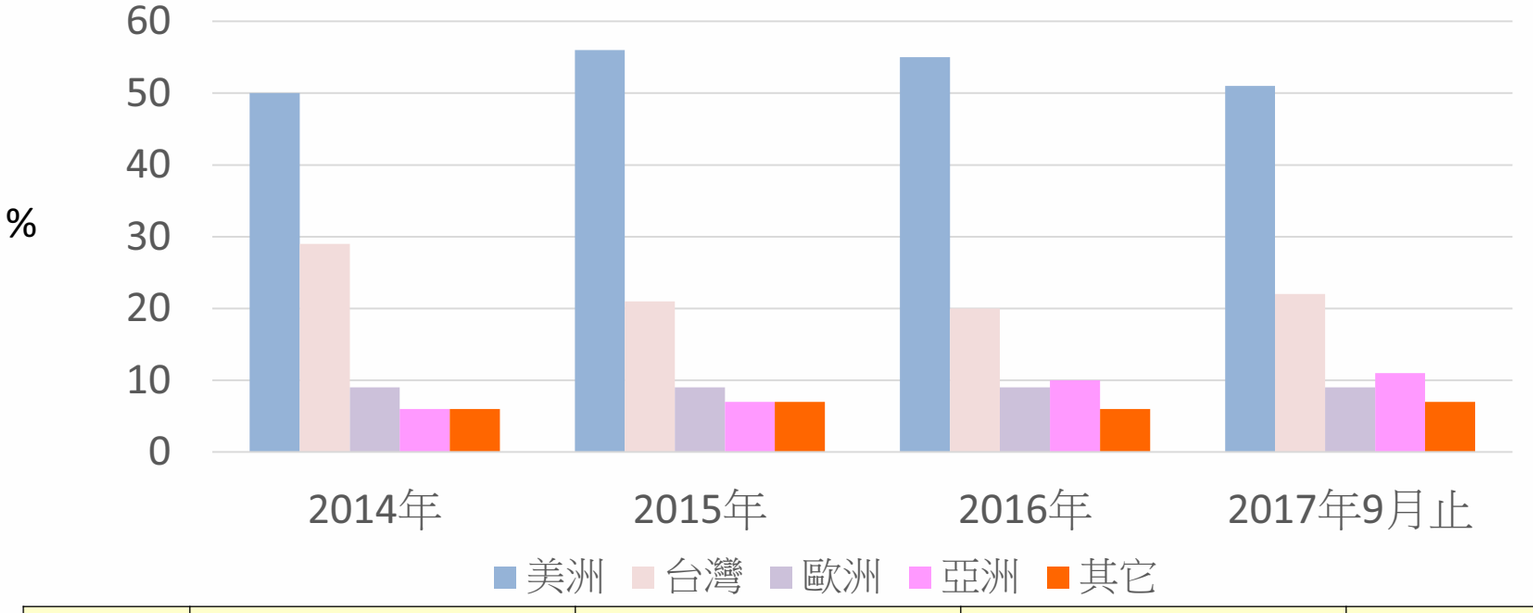


四、營運概況

單位：新台幣千元；%

項目 \ 年度	103年度	104年度	105年度	截至106年度九月止
營業收入	1,337,859	1,436,276	1,475,362	1,036,013
營業毛利	341,124	358,510	356,073	226,852
毛利率(%)	25.50%	24.96%	24.13%	21.90%
營業(損)益	94,194	83,287	73,246	29,434
營業(損)益率(%)	7.04%	5.80%	4.96%	2.84%
每股盈餘	1.28	1.17	1.17	0.34

4-1. 區域別營收比重



	2014年		2015年		2016年		2017年9月止	
	金額(仟元)	%	金額(仟元)	%	金額(仟元)	%	金額(仟元)	%
美洲	668,969	50	802,919	56	805,539	55	531,464	51
台灣	387,386	29	303,799	21	298,380	20	223,952	22
歐洲	123,748	9	126,201	9	132,534	9	91,158	9
亞洲	77,124	6	107,382	7	157,041	10	109,406	11
其他	80,632	6	95,975	7	81,868	6	80,033	7
合計	1,337,859	100	1,436,276	100	1,475,362	100	1,036,013	100

五、未來展望

➢ 中長期目標

1. 持續全球夥伴關係發展與佈局
2. 客戶下訂後七天內出貨
3. 全方位汽車散熱器模具及零件供應商

➢ 未來之挑戰與機會

挑戰	機會
汽車產業的轉型、技術的挑戰 （電動車市場的崛起）	1. 爭取OES訂單、拓展零部件市場，並跨入OE體系 2. 跨領域產品研發、延續製造技術優勢 3. 導入冷凝器、中冷器開發

5-1.技術發展計畫-油電混合與電動車技術與製程可行性

序號	車用散熱器品項	已具備	可開發	無此製程	無此裝置
1	水箱	HEV.PHEV			BEV
2	油冷管(機油冷卻器)	HEV.PHEV			BEV
3	馬達散熱器		目前65款	HEV.PHEV.BEV	
4	冷凝器		HEV.PHEV.BEV		
5	蒸發器		目前8款	HEV.PHEV.BEV	
6	中冷器		HEV.PHEV		BEV
7	逆變器散熱器	HEV.PHEV.BEV			
8	熱排	HEV.PHEV.BEV			
9	廢氣再循環EGR			HEV.PHEV	BEV

說明：混合動力HEV(Hybrid electric vehicle)、插電式混合動力汽車PHEV(Plug-in hybrid electric vehicle)、純電動車BEV(Battery electric vehicle)

5-2. 市場佈局與競爭策略

	舊市場	新市場
舊客戶	• 提供水箱週邊模組化新產品 • 深耕現有客戶	• 爭取既有客戶海外市場合作機會
新客戶	• 中國市場 – 建立「台灣吉茂」品牌 • 加強潛在客戶開發	• 掌握OES合作契機 • 跨領域產品銷售

5-3. 產能成長策略

單位：PCS

公司主要產品項目	2014 年		2015 年		2016 年	
	產量	銷量	產量	銷量	產量	銷量
水箱散熱器	884,187	802,433	928,282	943,368	1,101,709	1,039,244

※南京產能提升後，預估集團合計產能約200萬/年pcs，可達縮短交期之效益。

※實踐七天交貨目標。

願景：成為AM市場領導者

客戶下單七天內出貨

跨領域伺服器散熱器開發

一條龍式生產

六、公司治理及企業社會責任--董事會陣容

職稱	姓名	主要學經歷	持股比例
董事長	劉彥狄	朝陽科技大學企管系 吉茂精密管理部副理	3.39%
董事	日商株式會社DENSO 代表人：黃俊一	日本東京亞細亞大學經濟學部 日商康伯室企劃股份有限公司總經理	22.00%
董事	大滿投資有限公司 代表人：鄒永成	大樂汽車水箱有限公司負責人 大滿投資有限公司董事	3.95%
董事	易昌運	逢甲大學管研所 建智聯合會計師事務所會計師	0.47%
獨立董事	顏文治	中山大學機械工程研究所 台灣紅葉風電科技股份有限公司總經理	0%
獨立董事	魏哲楨	國立政治大學會計學系 台灣證券交易所上市部組長/交易部組長 台壽保投信公司董事長/和鼎資產管理公司營運長	0%
獨立董事	王啟川	國立交通大學機械工程研究所博士 國立交通大學機械系專任教授	0%

6-1. 企業社會責任

優良廠商暨產學合作感謝狀

成立愛的書庫感謝狀

連續三年參與地方公益路跑活動

幫助弱勢提供超額就業機會

6-2.環保節能-廠房屋頂設置太陽能發電

- 利用廠房屋頂閒置空間設置太陽光電，提升屋頂空間使用效益。可有效阻隔熱能約2～4度。
- 系統發電量：796.32kWp（1度電減碳0.636公斤）
- 完成時間:2014年

6-3. 供應商對環境與企業社會責任評估

- 主要原料鋁材、塑膠粒，供應商企業網站對環境及社會責任已有揭露。Ex. 鋁材-華峰集團、格朗吉斯；塑膠粒-邦泰集團

邦泰集團

網址：http://www.pontex.com

華　峰

網址：http://www.huafeng.com

格朗吉斯

網址：http://www.granges.com/cn

6-4. 企業社會責任-股利政策及員工福利制度

股利政策

- 採穩健平衡原則，並參酌獲利狀況、財務結構及公司未來發展等因素，自當年度所分配之股利中提撥至少百分之十發放現金股利。
- 董事會得依當時整體營運狀況調整該比例，提請股東會決議。

員工福利

- 成立職工福利委員會：提供員工旅遊、三節禮金、婚喪喜慶補助、生日禮金、慶生會、舉辦團康競賽、尾牙晚會摸彩、健康檢查、勞、健、團保等福利政策。
- 員工進修與訓練：提供職前、在職及專業技能訓練課程，提升員工素質、充實員工技術與技能。
- 退休制度： 依「勞動基準法」規定辦理及中國境內企業所在地員工養老保險繳納。

敬　請　指　教