

# 三顧今年獲利狀況將令人驚艷

## 深入布局中國市場及通訊產品將是獲利契機

文·編輯部

**即**將在六月三日掛牌的準上櫃半導體通路商三顧(3224)，主要以半導體、電子零組件的銷售為主。

三顧公司成立於民國八十七年，雖然成立的時間並不長，不過三顧的關係企業浩正公司在業界裡的名氣可不小。浩正是現任三顧的董事長廖振華先生在民國七十二年的設立的，以廖董事長過去在德州儀器、國家半導體等公司多年的經驗投入經營，主要仍是以銷售電子零件、消費性電子等領域的半導體為主。

日後由於集團資源整合的因素，三顧公司成立之後，便逐漸將營運的重心移至三顧，包括人員、資源以及客戶服務的整合，使得三顧公司得以快速地成長。

三顧公司去年營收二四·四億元，稅前及稅後盈餘一·一四億元和〇·八五億元，每股稅後盈餘四·三六元。今年公司營收目標二六·八億元，稅前盈餘目標一·三五億元，以除權前的股本計算，約合每股獲利六·九元。

不過值得注意的是三顧在今年前四月已經有相當突出的表現，前四月營收已達到十二·五九億元，全年營收達成率已超過四五%。第二季雖然為電子淡季，但以三顧營收達成的進度來看，今年六月掛牌後的三顧，

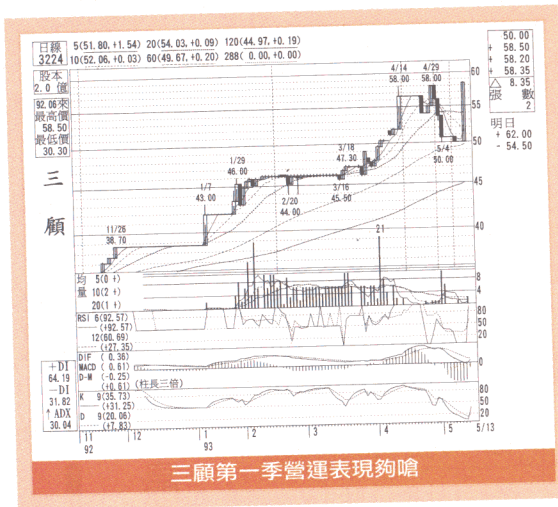
在下半年營運有爆發性成長及調高財測的機率都不小。

三顧代理的產品線，包含GlobeSpan、SST、Conexant、TDK、Santec、松翰、沛亨、碩頓等等。三顧表示新代理線仍在增加當中，其中在九二年三顧便增加了Conexant、Arnold、Azanda等代理線。

總經理邱顯志表示，目前三顧產品主要的應用領域主攻通訊，通訊產品應用出貨佔營收的六十%。今年三顧最大的成長動力會來自於SST的產品線。三顧去年的營收為二四·三八億元，今年財測預估營收二六·八億元。由於財測是去年底所編製，雖然沒有刻意編得比較保守，但今年的市場和景氣的確很好，也因此三顧在第一季的表現讓公司方面也覺得意外的

好。

邱總經理認為今年SST



三顧第一季營運表現夠搶

產品線在東南亞部份的成長，至少可為公司帶來一成的成長幅度。另外過去浩正及三顧長年耕耘的中國市場，會是三顧另外一個成長動力來源。SST在中國的市場主要將會由倍微和三顧來代理。

至於日前GlobeSpan和Conexant合併之後，在新劃分代理權之後，三顧預計也將會有新增的營收。因此今年三顧的營運狀況，公司表示相當地有信心。

三顧一直以來的競爭利基在於中國市場的深入布局，這是國內其他通路商所不及的。三顧公司的前身浩正很早便經營中國本地半導體通路市場。

中國市場最早以港商居多，後來逐漸為台商所取代，目前中國本地的通路商雖然逐漸增加，但競爭力仍不及台商。

然而在中國通路商多半以服務台商企業在中國設廠為主，三顧卻有能力作本地的生意。因此三顧的銷貨主要是以銷到中國及東南亞的子公司，再用子公司出貨。這是三顧與其他通路商所不同之處。

今年三顧在新增產品線，以及深入布局中國市場的情況之下，營運將有今年驚艷的表現。