

Q1:董事會決議配發 6 元現金股利，在獲利下滑時仍維持高配息的考量為何？這是否代表公司對 2026 現金流極具信心？

A:1. 公司的股利政策是配發 70%股息予股東，本次決議配發 73%股息，高於公司股利政策配發，主要是公司希望葡萄王的股東能有較穩定的股息利益，長期持有。

2. 過去三年我們進行了一些重要的投資及佈局，今年確實會陸續在第二季開始產生效益，我們相信這些佈局對於未來幫助很大，也會持續產生貢獻。

Q2:2025 全年及 2026 前兩個月代工成長驚人，這是否具備持續性？主要的客戶結構與產品品項有什麼實質改變？

A:(1) 代工營收會持續的成長，主要的是屬於較大客戶的訂單都是持續性的，因此訂單及生產計畫都是根據客戶長期銷售計劃執行的。

當然也有一些成長型客戶，初期下單量較小，但這兩三年來成長幅度相當大。

(2) 代工客戶結構大致有幾下幾點變化：

1. 大客戶：下單的產品劑型持續增加。
2. 客戶區域：增加了歐洲及日本客群。
3. 產品項目：生物發酵原料吸引許多國外知名企業。

Q3:目前代工需求強勁，是否代表市場已轉向「網紅或新興品牌」？在代工佔比提升下，公司如何避免毛利率被稀釋？

A:(1) 代工市場需求可以解釋為：保健食品在高齡化趨勢下，仍具有很大的發展空間，且由我們代工客戶的區域持續地往各國延伸，更可以證明這個趨勢是國際一致的。

再以葡萄王再生物素材上有許多具有獨有性的，譬如：蟬花、猴頭菇…這些都是推升葡萄王代工業績成長的因素。

(2) 代工的毛利率確實不如自有品牌，但具有單一大量的特性，不同的銷售性質本來就具有不同的利潤區間，重點在於最終利潤及獲利是提高、成長的。

而公司政策是就是持續的改進製程，提高效率才能提升獲利。

所以既有產品的毛利率不會變，但合併經營結果所呈現的總體毛利率是會稀釋的，並不是在既有營收下毛利率降低，是不同的經營模式組合下的產物，所以如果營收提高的話，獲利也會同時提高的。

Q4:葡眾進軍馬來西亞的具體時間表為何？首波產品的銷售預期與當地註冊狀況？對 2026 的貢獻預計何時顯現？

A:葡眾的馬來西亞子公司已經於今年 2 月取得 AJL 證(馬來西亞直銷牌照)，目前有 6 個產品取得合法銷售的相關認證。

預計下半年正式營運，具體的日期預計 4 月中旬確認。