

Q1：關於公司近期的營收表現與展望為何？

A1：公司在 2024 年的營收年成長率（YoY）為 17.6%，而 2025 年上半年也達到了雙位數的 12% 成長。雖然基期墊高，但在 AI 算力動能強勁的需求下，用戶數已從 17 萬多成長至 18.4 萬戶，ARPU（每用戶平均收入）也持續增加，預期全年 YoY 的應可維持成長。

Q2：公司的股利政策方向為何？

A2：2024 年的稅後淨利（含前手權益）約為 2.3 億元，公司發放了 1.951 元的股利。未來公司會在不影響投資策略的情況下，盡量維持高股利的發放政策。

Q3：轉投資「台灣寬頻通訊」能為公司帶來哪些正面效益？

A3：共同品牌行銷與平台資源共享、例如可透過聯合行銷談判取得更優惠行銷採購成本。

Q4：公司未來三到五年的發展目標是什麼？

A4：深耕優質寬頻市場、擴大企業用戶服務、營收多角化等策略來提升公司整體價值

Q5：大大寬頻的核心技術與優勢為何？為何能獲得中華電信的投資與策略聯盟？

A5：公司無法代為回答中華電信的投資考量，但大大寬頻的核心優勢在於長達 10 年專注於 FTTH（光纖到府）架構的建設，未來甚至有望與中華電信在各種市場區隔領域的客戶服務上進行合作。

Q6：電信業者推展 2100MHz 等行動網路基礎建設，對固網有何挑戰？公司如何因應？

A6：無線網路的頻寬是共享且有限的，在人潮密集區容易卡頓；而 FTTH 光纖則是提供從機房到用戶端專屬、穩定的頻寬與速率。兩種網路的目標客群不同，將會同時並存而非互相取代。

Q7：如何與市場上其他寬頻業者（如中華電信、社區寬頻）做出差異化？

A7：寬頻是完全競爭市場，公司的差異化在於同時具備「價格、品質、服務、工程能力與彈性」五個條件，以期持續在市場中保持競爭優勢。

Q8：未來面對企業用戶（尤其是 AI 產業與 IDC），公司可提供什麼樣的服務？

A8：

提供客戶 AI 伺服器託管服務，以及高性價比的流量，協助客戶佈建更低延遲的 AI 服務，以及作好成本管控。並可與電信業者合作，當客戶需要第二條備援線路時提供租賃服務，在台灣推動本地化 AI 的趨勢中扮演重要角色。