

# 參、市場及產銷概況

## 一、市場分析

### 個人用戶事業群

#### (一) 公司主要服務之提供地區

以個人之行動電信服務為主，銷售市場遍及台灣地區全部範圍，以及金門、馬祖等離島地區。

#### (二) 市場供需狀況分析與成長性

截至 106 年底台灣地區行動門號普及率已達 122%，市場呈現高度飽和。但隨著 4G 快速發展、行動載具快速演進，行動寬頻用戶及相關增值服務需求與日俱增，吸引業者競相加入提供各式增值服務，市場呈現蓬勃發展。

#### (三) 競爭利基

##### 1. 客戶結構持續優化

整體用戶之資費分佈結構持續優化，106 年底 4G 月租型用戶比率約 78% 並持續成長。

##### 2. 領先業界的無線寬頻服務

本公司領先業界在 94 年推出 3G 服務，96 年推出 3.5G 服務，並於 103 年推出 4G 服務。至 106 年底，合併行動業務累計吸引 3/4G 用戶超越 723 萬人，3/4G 用戶在增值服務貢獻的 ARPU 亦大幅超越 2G 用戶，成為增值服務營收成長的新動力。

#### (四) 發展遠景之有利、不利因素與因應對策

##### 1. 有利因素

(1) 隨著 4G 市場快速成熟，意謂全面升級的行動網路基礎環境，有助於豐富及多樣的增值服務發展，亦蘊含大量消費者行為數據，帶動無限商機。

(2) 邁入物聯網、創新行動科技的新興領域，行動電信業者扮演關鍵領跑者角色。

##### 2. 不利因素

(1) 用戶通訊行為改變，對語音營收產生壓力。

(2) 4G 數據吃到飽資費熱銷使得行動服務營收成長受限。

##### 3. 因應對策

(1) 建構大數據分析，尋求多元發展，預先規劃因應方案。

(2) 視市場反應適時調整 4G 資費結構，並積極發展創新增值服務，以提升整體行動服務營收。

### 企業用戶事業群

#### (一) 公司主要服務之提供地區

在國際產品部分，截至 106 年底，國際電話可達 247 個國家，國際漫遊範圍涵蓋 GSM 214 國 418 網、GPRS 189 國 373 網、3G 177 國 343 網及 4G 84 國 130 網，提供企業客戶完整、暢行無阻的通訊網路服務。

#### (二) 市場供需狀況分析與成長性

企業用戶仍有語音、網路及數據服務需求。同時由於企業行動化、雲端應用、物聯網、

資安與企業資通訊整合需求的蓬勃發展，相關服務之營收具有成長潛能。

#### 1. 語音服務

近年來行動通訊 APP 興起及行動電話持續搶食固網語音市場，再加上撥打行動話務接續費持續調降，預期未來市內、國際通話分鐘數及撥打行動話務單價將持續衰退。

#### 2. 數據服務

數位化異地備援傳輸需求企業用戶對數據傳輸的頻寬需求持續增加，預期國內與國際之專線、IPVPN (IP virtual private network) 等數據服務仍為營收主要來源之一。

#### 3. 網際網路服務

因 IP 化需求提高、寬頻內容服務更臻成熟，用戶對高頻寬需求迅速提升，網際網路服務市場持續熱絡，但也因競爭激烈使營收成長趨於和緩。

#### 4. 行動服務

因應行動辦公室的需求趨勢，企業開始普遍採用智慧型手機，且配合 4G 高速網路服務，預期將加速企業用戶導入行動應用服務之時程，公司將積極協助企業用戶導入各項企業行動應用服務，如電子簽核、業務銷售、人員派遣、定位追蹤、企業行動管理 (EMM, Enterprise Mobility Management) 與手機資安防護等，同步導入於行動裝置平台，以提高數據 ARPU 及增加客戶黏著度，預期未來企業行動數據服務及企業應用服務等營收將大幅成長。同時因應市場潮流及趨勢，致力於發展行動辦公室、M+ 行動分機等方案，提供全面性及多樣化的服務，增加客戶端黏著度，以利營收大幅成長。

#### 5. 雲端服務

隨著雲端運算技術逐漸成熟，以及多元化行動裝置普遍進入大眾生活，各業者紛紛投入開發雲端相關服務，並尋求各種可能之軟硬體供應鏈模式。可預期未來將有更多傳統業者投入雲端領域，雲端應用服務的用戶數及營收將持續成長。

#### 6. 物聯網

隨著物聯網技術逐漸成熟，各項連網技術逐漸開始用於商業模式，而各產業也開始投入物聯網應用開發。公司積極與各產業的合作夥伴整合不同領域的物聯網解決方案，預期將來營收會有大規模的成長。

#### 7. 資安防護

企業雲端化的趨勢與物聯網的發展，企業遭受資安攻擊的頻率將會大增，同時政府也頒布企業資安相關的法令，因此可預期企業資安服務的用戶數與營收會持續增加。

#### 8. 企業整合服務

與各應用領導廠牌策略結盟，提供企業在行動應用、物聯網、大數據應用、資安防護與智慧產業完整的企業整合服務，同時帶進電信服務以增加營收。

### (三) 競爭利基

1. 優質服務品牌形象：企業用戶事業群之品牌「台灣大哥大商務服務」，隸屬「台灣大哥大」品牌之其中一環，強調貼心優質的服務，獲得各大企業用戶肯定。

2. 專業管理與後勤支援：當企業內部資料、物聯網數據透過行動網路傳輸，資安、線路備援等安全機制成為必然考量。本公司領先同業同時取得 ECSA 歐盟雲端服務星級驗證與 CSA 雲端安全聯盟認證，雲端 IDC 機房也是國內唯一取得 Uptime Tier III 設計、建置與維運三階段認證。

3. 量身打造的整合服務：隨著企業客戶需求與產業的不同，本公司提供專業客製化、一

站式採購的企業整合服務，提供企業客戶最佳的整合服務體驗。

- 4.靈活有效之業務團隊與行銷通路：透過直銷業務部隊及全省門市服務中心，掌握有效通路，可迅速開發市場，拓展業務。
- 5.國際結盟資源：公司為亞太區最大行動通訊聯盟 Bridge Alliance 台灣區唯一會員，與亞太區各地電信領導品牌之 Bridge 會員跨國合作，總體客戶數約達 3.4 億人。

#### (四) 發展遠景之有利、不利因素與因應對策

##### 1.有利因素

- (1)具有行動 4G 頻譜資源及雲端基礎設施的優勢，在各方致力發展行動與雲端服務之際，可帶動相關營收成長。
- (2)市場對於傳輸頻寬之需求持續增加，數據服務為客戶所不可或缺。
- (3)本公司長期耕耘企業客戶，瞭解企業客戶需求，可確實協助客戶整合固網、行動、資訊與雲端平台資源。
- (4)本公司持續加強跨領域策略結盟的力度，與既有夥伴持續深入合作外，也積極與新領域的夥伴結盟合作。

##### 2.不利因素

- (1)市場領導業者中華電信「最後一哩」的競爭優勢持續存在，用戶迴路建設之瓶頸仍為拓展業務之最大阻礙。
- (2)數位匯流急遽發展的趨勢下，產業與區域疆界越發模糊。國際內容或服務業者挾著更具經濟規模之資源，搶食市場大餅。

##### 3.因應對策

面對網路通訊技術革新、電信服務費率下降、多元化平台雲端服務與行動化使用趨勢下，企業客戶對於電信業者的要求已經不是只提供基礎電信服務，而是期待雙方能夠成為行動、物聯網、大數據應用的合作夥伴。本公司將持續開發更多元的行動與雲端商務應用服務，以提高服務價值，加深客戶黏著度。同時本公司與凱擘合作，以上網服務搭配凱擘的電路，提供高頻寬、高品質、低費用的企業光纖上網服務，突破中華電信「最後一哩」的市場壟斷。

#### 家計用戶事業群

##### (一) 公司主要服務之提供地區

主要經營產品服務包括：有線電視、高畫質數位電視、高速寬頻上網及數位家庭應用加值服務，產品服務主要銷售市場區域為新北市新莊區/汐止區、宜蘭縣全區、高雄市鳳山區等。

##### (二) 市場供需狀況分析與成長性

- 1.有線電視：政府機構統計公告之有線電視普及率已高達六成，加上收看有線電視為民生重要休閒活動，受經濟景氣循環波動影響較小，整體市場需求呈現穩定狀態。
- 2.高畫質數位電視：數位化為有線電視服務發展趨勢，市場商機前景可期。家計用戶事業群將從電視數位化的上、中、下游產業鏈切入，從豐富的高畫質頻道內容、穩定的訊號品質、多元的收視方式、輕鬆的換機方案及創新營運模式，擬定全方位數位化發展策略，擴大高畫質數位電視市占率。
- 3.高速寬頻上網：隨著網路影音服務及社群媒體的快速發展，民眾轉換為高頻寬上網需

求旺盛，台灣大寬頻光纖網路已全面完成優化升級，不僅能提供 500M 且品質穩定的超高速寬頻上網服務，24 小時客戶服務加上靈活的競爭策略，在用戶轉換中高頻寬市場中勢必將大有斬獲。

### (三) 競爭利基

#### 1. 落實最佳化寬頻網路服務之品質指標

推動「網路品質保證管理」(QAM)專案，積極優化網路系統頻寬管理，提供高品質寬頻上網服務，創造用戶最佳使用經驗，並有效節省集團整體頻寬使用成本與資源，強化寬頻市場及數位匯流跨業經營趨勢之市場競爭力。

#### 2. 持續強化高速寬頻網路傳輸優勢

投入數億元經費建置綿密的環狀光纖骨幹網路，提供用戶雙迴路備援系統，避免光纖網路因外力破壞中斷而影響傳輸品質，使網路品質更趨穩定。利用光纖迴路取代傳統銅纜，導入全球先進技術 DOCSIS 3.1 網路技術，上網速率可高達 500M，且無 ADSL 傳輸速率受距離限制的問題。隨著用戶對頻寬使用量增長，持續布建更綿密的光纖節點，提供用戶高速與穩定的寬頻上網服務。Cable 光纖雙向化網路具有高速頻寬、傳輸距離、品質及成本等優勢。一條光纖纜線進入家中，即可讓消費者在家中享受有線電視、超高速寬頻上網、精彩高畫質數位頻道、隨選隨看影音娛樂及多螢分享等多元化的數位應用服務。

#### 3. 強化數位增值服務並豐富服務內容，帶動數位電視用戶數及 ARPU 的成長

運用數位電視機上盒隨選影音、「PVR 超級錄影機」、「HomeSecurity 居家防護/店家防護」與「HealthCare 健康保健室」等數位增值服務，搭配寬頻上網之快速成長動能，以「高速寬頻上網+高畫質數位電視+數位增值服務」包裹銷售方式，快速推動增值服務及數位電視的用戶數，同時透過豐富的服務內容，增加用戶使用付費服務，達到提升數位電視用戶 ARPU 之目標。

#### 4. 整合資源、創新數位匯流產品服務

本公司擁有行動、固網、有線電視及媒體頻道內容等資源，加上強大技術及行銷業務團隊，是本公司於家計用戶市場最大的競爭利基與優勢。

### (四) 發展遠景之有利、不利因素與因應對策

整體市場環境有利於有線電視及高速寬頻上網產業發展，主要因素及因應對策分析如下：

#### 1. 有利因素

##### (1) 有線電視已全面數位化，將有助於高畫質數位電視服務的推展

台灣大寬頻數位電視機上盒隨選影音、「PVR 超級錄影機」、「HomeSecurity 居家防護/店家防護」、「HealthCare 健康保健室」等增值服務的推出，有助於家計用戶事業群將有線電視用戶轉換為高畫質數位電視服務用戶的推廣，提升數位電視用戶數及滲透率；同時，台灣大寬頻也可透過提供用戶更多的數位電視增值服務，以增加營收來源。

##### (2) 高頻寬規格成需求主流

隨著消費者對高畫質影音娛樂服務的下載、上傳及分享等需求與日俱增，200M 以上的高頻寬規格已成寬頻上網主流。台灣大寬頻積極推動高頻寬上網服務，不僅投入基礎光纖網路的升級優化，並已開始採用世界最先進的 DOCSIS 3.1 寬頻上網技

術，提供與世界同級的 500M 寬頻上網服務，透過高速穩定的網路，將高畫質數位電視、聯網電視及隨選影音等數位匯流服務傳送到每個家庭，讓用戶在家輕鬆享受高質感數位影音娛樂服務，並提升用戶的黏著度與營收貢獻。

## 2. 不利因素

- (1) 地方政府每年審議有線電視資費上限，有調降的潛在風險。
- (2) 中華電信 MOD 積極和有線電視頻道洽談 MOD 平台上架事宜，將對有線電視產業帶來衝擊。
- (3) 影音視頻 OTT/網路電視盒興起，瓜分消費者眼球。
- (4) 國家通訊傳播委員會開放有線電視跨區經營，新進業者為爭取用戶採取削價競爭策略，將造成既有市場經營更為激烈。
- (5) 國家通訊傳播委員會擬於 108 年推行有線電視多元選擇付費機制，可能打破現行收費模式及系統平台業者與頻道商之版權分潤規則。預料將對產業上下游之合作模式造成深遠且鉅大的影響。

## 3. 因應對策

- (1) 藉由台灣大寬頻豐厚的技術、行銷、業務、通路等資源，積極推廣高速寬頻上網服務，並交叉銷售集團電信、資訊、媒體內容等數位匯流服務，滿足家庭用戶一次購足的需求，持續提升有線電視、高速寬頻上網及高畫質數位電視用戶數與營收貢獻度。
- (2) 持續觀察目前台灣數位內容產業發展現況及全球產業發展前景，未來透過取得富邦悍將之棒球賽事轉播權，以及持續培植本土文創，豐富數位頻道及聯網電視內容，帶動本土數位內容及創新聯網電視服務發展。
- (3) 台灣大寬頻已展開新一代 DOCSIS 3.1 技術導入與建置，未來將依市場需求，推出 1G 以上的寬頻上網服務。由於「數位機上盒隨選隨看」為一開放平台架構，可與各種 OTT 平台介接，亦可與其他運營商進行服務合作，將有助於集結更多影音內容與擴大服務對象。
- (4) 積極維繫與地方政府、社區居民之友好關係，結合集團內如台灣大哥大基金會的資源，持續贊助舉辦地方藝文公益活動、補助偏遠地區網路建設，降低城鄉數位落差，善盡企業社會責任，落實「取自地方，回饋鄉里」。
- (5) 密切注意主管機關產業相關政策更新及法規修訂方向，即時進行溝通，並預先規劃因應措施。

## 零售業務

### (一) 公司主要服務之提供地區

主要經營電子商務及電視購物服務，產品服務主要銷售市場台灣、大陸及泰國。

### (二) 市場供需狀況分析與成長性

雖有線電視用戶呈現飽和趨勢，但數位用戶將隨數位化普及而有所提升。電視頻道數位化後，電視將可成為與消費者雙向互動的平台，加上社群經營與及客戶即時回饋機制來強化與會員間的溝通使黏著度變高。新型態的行動隨選視訊購物將隨著 4G 的普及而大幅成長，行動平台可吸引較年輕的客群，進而導客回有線或數位電視，讓通路能持續成長。

### (三) 競爭利基

- 1.momo 購物台已耕耘多年，無論在供應商或消費者心中皆已深植優質的品牌形象，除增加消費者購物信心外，亦提升品牌供應商授權之意願，藉此達到產品內容的多樣性與差異性。
- 2.充份運用台灣大哥大行動業務、固網業務、有線電視等關係企業之資源，在數位匯流、行動平台建置，以及到行動支付皆有龐大的資源可運用以搶得先機。
- 3.B2C 電子商務規模已躍升為國內前二大，由於規模經濟擴大，除有更強的商品議價能力，亦有利吸引第一線供應商商品上架，進一步增加銷售品項與質量。

### (四) 發展遠景之有利、不利因素與因應對策

#### 1.有利因素

- (1)行動裝置普及率提高，行動購物市場迅速成長。
- (2)光纖及 4G 無線寬頻網路建設的普及，有利於電子商務發展。
- (3)高齡化及少子化社會，有利切入經營分眾市場。

#### 2.不利因素

- (1)競爭者替代性高，市場競爭激烈。
- (2)商品同質性高，價格競爭激烈，壓縮商品毛利空間。

#### 3.因應對策

- (1)由於 momo 是以電視購物起家，所以具有電視購物供應商體系及專業電視購物商品開發團隊，能不斷將電視購物商品轉移至網路銷售，除可延續商品銷售期間及提高商品銷售量外，亦能與同業做出商品差異化區隔。
- (2)持續優化行動購物 APP 之使用者體驗，精耕行動購物市場，並透過「限時搶購」、「線上直播」…等功能，化被動為主動，提供優惠訊息給顧客。藉由行動購物平台提供消費者隨時隨地方便迅速於 momo 購物的環境，以提升消費者之購買頻率。
- (3)設有專職品管團隊，並對新進供應商進行訪廠，了解供應商之生產環境及設備是否符合規範，並採行委外檢驗方式來保證銷售產品之內容成份、標示無違法之處，期以降低所販賣食品安全之風險並提供消費者安心消費的管道。
- (4)因應消費者的消費行為新趨勢，強化 APP、遙控器購物、數位電視互動購物等新平台。
- (5)過濾銷售商品爭議性較高之商品，並與廠商切割責任歸屬。

## 二、主要產品之重要用途及產製過程

### (一) 主要產品之重要用途

主要係提供行動電信服務、固定通信服務、數位有線電視、寬頻上網服務、資通訊整合服務、電子商務及電視購物服務。

### (二) 產製過程：本公司非生產事業，不適用。

## 三、主要原料之供應狀況

本公司非生產事業，不適用。

#### 四、最近二年度任一年度中曾占集團進銷貨總額百分之十以上客戶名單

##### (一) 最近二年度主要供應商資料

單位：新臺幣仟元

項目	105 年度				106 年度			
	名稱	金額	占全年度進貨淨額比率(%)	與發行人之關係	名稱	金額	占全年度進貨淨額比率(%)	與發行人之關係
1	A 公司	7,630,557	13	非關係人	A 公司	9,686,463	16	非關係人
2	B 公司	6,096,355	11	非關係人				
	其他	43,184,204	76		其他	50,661,116	84	
	進貨淨額	56,911,116	100		進貨淨額	60,347,579	100	

##### (二) 最近二年度主要銷貨客戶資料

來自單一客戶收入均未達合併營業收入 10%。

##### (三) 增減變動原因

主係因應業務發展及市場需求，分別向不同廠商進貨手機/3C 等資訊商品，致對各公司進貨有所變動。

#### 五、最近二年度生產量值

本公司非生產事業，不適用。

#### 六、最近二年度銷售量值

主要商品		105 年度		106 年度	
		銷量	銷值(仟元)	銷量	銷值(仟元)
行動通信	行動服務	7,439 仟用戶 期末用戶數	52,624,338	7,227 仟用戶 期末用戶數	49,278,207
國內固定通信	市內網路(註 1)	332,634 仟分鐘	558,769	293,180 仟分鐘	501,421
	長途網路(註 1)	120,851 仟分鐘	91,583	107,565 仟分鐘	80,317
國際固定通信	國際網路(註 1)	306,650 仟分鐘	2,500,771	196,779 仟分鐘	1,827,835
數據通信		190 仟線	2,150,261	202 仟線	2,272,813
銷貨收入(註 2)		—	48,112,301	—	52,221,069
其他收入		—	10,609,475	—	10,989,445
合計			116,647,498		117,171,107

註 1：僅計算去話分鐘數。

註 2：內含手機、配件、資訊商品、3C 家電、生活百貨及美妝之零售等。