

訊連科技 2026 年第二季線上法人說明會

主要問答彙整

本問答彙整文件係節錄自法說會會議內容，如需完整會議資訊，敬請參考法說會重播影片。

問題：除了 OEM 之外，公司對於 B2C 產品線有何具體作法提升營收？

回答：過去因行銷費用較高，資源主要集中在臺灣、日本及美國；現在透過生成式 AI，公司可大幅提升行銷內容與產品頁面的品質與數量，快速拓展更多市場與語言。此外，公司也將加強過去投入較少的社群媒體等數位行銷管道。

問題：FaceMe 營收尚無明顯起色，公司如何看待 FaceMe 的未來？

回答：FaceMe 今年第二季呈現年對年成長，公司對第三季、第四季的看法依舊較為樂觀。今年較保守的是 B2C 部分，對 FaceMe 的未來則持續看好。

問題：針對目前面臨的挑戰，公司的對策為何？是否已度過谷底？

回答：一是投資 AI PC，NVIDIA 進軍 PC 市場將加速 AI 從雲端走向地端，訊連應是受益者之一；二是運用生成式 AI 提升客服與行銷品質，同時大幅降低成本，對中長期皆有助益。至於是否已度過谷底，目前尚未，公司第三季營收可能為年對年負成長，但對整體營運體質相當有信心。

問題：對於 AI 對軟體業造成的影響，公司是否有最新看法？

回答：AI 將對許多軟體業造成負面影響，在內容創作領域則是有些公司受害、有些公司受惠。對訊連而言是傷害較少、收穫較大。目前雖受到影響，但公司清楚如何善用 AI，將在營運、產品與品質端產生許多正面效果。此外，AI PC 對訊連也有

正面助益。

問題：去年數位媒體部門買斷 (Perpetual) 營收大幅成長，公司如何吸引這些用戶轉為訂閱或購買點數？

回答：零售通路及通路夥伴多採買斷制，公司將在推出新版與新功能時，透過推播通知 (Push Notification) 推動買斷用戶轉為訂閱。過去買斷版刻意不含生成式 AI 功能，因此無法銷售點數。今年第三季推出新的買斷版，預計加入 Agentic AI 功能，但不贈送點數，用戶使用時需另行購買。

問題：公司如何看待 AMD 與 NVIDIA 皆在推動的 Agent Computer ？

回答：若是類似 NVIDIA N1X 這類產品，其定位即為 AI PC，對公司有非常正面的影響。訊連深耕地端應用，且與 CPU 廠及 PC OEM 關係深厚，具有很大的優勢。

問題：訊連是否會推出 MCP 功能？

回答：會，本季已在開發中。目前 ChatGPT、Claude 等雲端服務無法呼叫地端的 MCP，而威力導演、相片大師皆在地端 PC 上執行，因此公司希望 Microsoft Copilot 的 MCP 能呼叫這些產品。但 Copilot 目前尚未對第三方軟體的 MCP 完全開放，公司正積極解決此問題。

問題：玩美移動私有化後，將為訊連帶來哪些效益？

回答：第一，玩美移動營收可全數合併認列，訊連營收規模將接近兩倍，在業界與合作夥伴眼中成為規模更大的軟體公司。第二，玩美移動成為子公司後，雙方資源共用與合作更容易推動，這應是最大的效益。第三，等同擁有兩個完整的經營團隊，經雙方董事會同意，部分高階主管可同時對兩家公司做出貢獻。

問題：企業自行開發的 AI 是否可透過 MCP 控制訊連產品？

回答：可以。MCP 為標準協定，若企業自行開發的軟體與威力導演、相片大師在同一台地端 PC 上執行，即可透過 MCP 呼叫訊連的影片與圖片編輯功能，整合至其對話介面。若企業服務為網頁型（web-based），訊連也將開發 MyEdit 的雲端 MCP；公司預期以地端（AI PC）為優先，雲端將稍晚推出。

問題：MCP 功能會一次到位，還是持續擴充？

回答：會持續擴充。為避免用戶等待過久，納入 MCP 的產品與功能將陸續擴展。

問題：訊連使用開源與閉源 AI 的 Token 比例為何？

回答：公司並未特別統計開源與閉源的 Token 比例，而是依成本效益決定，部分開源模型在自有伺服器上執行，部分則直接使用 AI 模型公司提供的 API。
