

2026 年 5 月 20 日 1Q26 法人說明會_投資人議合內容

- 會議方式：線上
- 議合對象：國內法人
- 溝通代表：雲豹能源總經理 趙書閔、副總經理 譚宇軒、財會部協理 林大翔；台普威總經理 馮浩翔、天能綠電總經理 唐亞聖
- 互動內容（議題及說明）

投資人提問 1：簡報提到雲豹能源將不只提供 AI 所需電力，更將提供算力，可否請公司多加說明

雲豹能源副總經理 譚宇軒

1. AI 浪潮下的「電力即國力」，市場缺口龐大隨著台灣 AI 算力需求攀升，電力供應與低碳排已成為 AI 資料中心發展的核心瓶頸。「掌握電力來源」已成為切入算力市場的首要門檻。根據經濟部產業發展署跟 Mordor Intelligence 研究指出，2030 年台灣 DC 裝置容量目標所需電力為 1GW，對比 2025 年底預計裝機量所需電力僅 281MW，尚有約 719MW 的建置缺口，市場成長空間巨大。
2. 雲豹集團具備創電能力，已經先掌握算力的基石，雲豹不只可以提供綠電，也可以提供 AIDC 低碳電力或零碳電力。目前 AI 產業的商業模式有蓋 AIDC 的、有賣算力的，雲豹已成立雲豹超算，正式進軍 AIDC 市場，將可提供建置 AI 資料中心的服務，未來也可以賣算力。
3. 目前台、日兩地已有數個專案同步推進。預計 AIDC 相關業務將成為集團成長的新引擎，目標在 2027 年貢獻集團更多營收。

投資人提問 2：能否多分享收購貝萊德 187MW 光電案場內容

雲豹能源總經理 趙書閔

1. 雲豹能源於 5/12 宣布與全球最大資產管理公司貝萊德旗下基金 Global Infrastructure Partners (GIP)簽署協議，擬收購在台已商轉太陽光電案場群，總裝置容量達 187MW。此案預計於今年第 3 季完成，後續將依主管機關核准程序辦理交割，完成後，相關案場將納入既有營運與售電體系。
2. 本次收購標的包含位於台灣中南部共 42 座已商轉太陽光電案場，合計裝置容量為

187MW，每年預估可發電 2.7 億度，約供應 8 萬戶家庭全年用電，未來 15 年以上將持續穩健發電，長期挹注綠電轉供收益。

3. 除貢獻天能綠電綠電轉供外，收入面亦將挹注修繕工程收入與資產管理收入，此收購案結合集團在營運管理、資產管理及綠電銷售的整合能力，並可看出雲豹能源於資產交易具備的專業實力以及雲豹過去市場龍頭實績於近年案場出售風潮中所帶來的優勢。

投資人提問 3：雲豹對 AIDC 的展望？可以做到多大市場？

雲豹能源副總經理 譚宇軒

根據經濟部產業發展署跟 Mordor Intelligence 研究指出，2030 年台灣資料中心裝置容量目標所需電力為 1GW，對比 2025 年底預計裝機量所需電力僅 281MW，尚有約 719MW 的建置缺口。

麥肯錫研究 AIDC 機房含 GPU 之建置造價為：US\$42M /MW，以台灣近五年 719MW 缺口推算，商機將達 US\$302 億，約 NT\$9512 億。

雲豹超算目標未來在台灣 AI 資料中心達 5-10%市占率，約為 NT\$475~951 億的市場規模。

投資人提問 4：日本儲能現在已成為公司重要的營收和獲利來源之一，是否能進一步說明未來 3-5 年的長期商機？您們認為能成功取得進一步成績的關鍵為何？目前澳洲儲能市場進度與展望？

台普威總經理 馮浩翔

1. 台普威 2025 年營收為 NT\$32.8 億、EPS 8.49 元，營收比 2024 年成長 400%、EPS 比 2024 年成長 390%，日本營收占比會提高，獲利能力會提升。
2. 日本政府為達成碳中和目標，日本預計 2030 年需增加 24GW 的儲能調節力。目前建置量未達 1GW，成長空間龐大。

建置進度：去年起陸續新建案場，短一年內完成 10 座案場併網，展現強大執行力與技術實力。

未來規劃：除高壓案場外，將進入特高壓工程，並布局光儲、低壓、AI 算力中心等儲能市場，擴大量能規模。

技術實力：自 2020 年起累積多項台灣首創案例，EMS 能快速符合當地電網規範及

Service Spec 並通過測試。

在地化深度：擁有專業土地開發與電力對接團隊，與當地政府及電力公司合作順暢。

戰略合作：技術獲業界認可，已與日本上市公司 Green Energy 達成戰略合作。

3. 澳洲市場目標能源轉型目標激進，規劃 2050 年實現 100% 再生能源發電。

建置需求：儲能建置目標將於 2030 年達 22GW (現行 3 倍)，2050 年達 49GW (現行 7 倍)。

發展策略：複製台日成功經驗，從小區塊案場切入，累積建置、維運及 Aggregator (聚合商) 服務量能後，再擴大至大型案場。

目前進度：已開發 128MW 的儲能 Pipeline，啟動合作後將陸續開工，預計今年起注入營收。

投資人提問 5：雲豹集團進軍 AIDC 之優勢？

雲豹能源副總經理 譚宇軒

1. 國際 CSP 如 Google, Amazon, Microsoft 已將 100% 綠電列為 AIDC 標配，例如 Microsoft 要求電力須在消費的同一地區生產——即台灣 AIDC 必須配置台灣在地綠電，AIDC 對綠電有極大剛需。雲豹能源集團具備從創能、儲能到綠電交易的全方位布局，能針對 AIDC 高耗能、高穩定性及淨零排放的需求，提供「一站式綠色算力基礎設施」解決方案：

- 1) 全台最強綠電供應網：藉由子公司天能綠電 (全台市佔第一) 的轉供平台，精準匹配 AIDC 的大規模綠電需求。配合集團多元的太陽能、風力等創能案場，協助 AIDC 達成 RE100 淨零目標。
- 2) 電網韌性與算力穩定：AIDC 對電力穩定性極度敏感。儲能子公司台普威具備頂尖的儲能系統集成 (SI) 技術，能提供調頻備轉與穩定電網服務，將「電力、算力、儲能」深度整合，確保資料中心不間斷運行。
- 3) 關鍵土地開發優勢：雲豹能源深耕多年，熟稔大型能源案場的土地開發與法規流程。此經驗可轉化為 AIDC 的選址競爭力，完成資料中心所需的大規模土地取得與開發。

投資人提問 6：能否分享天能取得旗下「台灣碳資產電業」100%股權的規劃？在綠電交易方面，規模和市占率相當重要，天能也於近期整併同業。您認為市占率在怎麼樣的水準會比較穩固的呢？您認為能成功提升的關鍵為何？

天能綠電總經理 唐亞聖

1. 天能綠電已於本月初正式與台灣碳資產股份有限公司簽約取得旗下「台灣碳資產電業」100%股權，完成台灣首宗售電業 100%股權交易案。台灣碳資產電業成立於 2021 年，在手合約預估累積轉供量 1650 萬度，客戶涵蓋華南銀行、高雄銀行、中友百貨及伊莎貝爾等指標企業。納入天能綠電營運體系後，既有客戶服務與供電機制將持續優化，進一步提升供電規模、履約穩定性與整體服務效率，強化企業綠電採購信賴度。
2. 國內約 122 家售電業者，取得執照後未有售電實績的售電業者超過 5 成，售電業者之間的市占率差距也持續擴大。預計未來市場交易趨向集中化，產業也朝向「大者恆大」發展，售電業間可透過併購（如合併、收購及分割）或股份轉換方式發揮合作綜效，天能綠電也歡迎任何發/售電業與天能進行資源整合。
3. 天能綠電目前的市占率約 20-25%左右，天能目標未來將維持相同的市占率，經濟部預估 2030 年綠電交易度數約為 408 億度，根據目前售電業占比約為 35~40%，並用目前的市占率推算，目標未來轉供度數一年上看 30 億度。

投資人提問 7：可否請公司多說明低碳能源布局目前進度？

雲豹能源副總經理 譚宇軒

1. 雲豹能源自 2021 年發展多元收入獲利來源，囊括儲能、綠電、水處理等，如前一次法說會分享，雲豹能源也正轉型為「亞洲低碳新能源整合集團」，針對 AI 與半導體產業對電力穩定性的需求，積極開發分散式能源解決方案
2. 雲豹於 2026 年 3 月底取得台灣中油首座 SOFC（「高溫固態氧化物燃料電池系統」）示範案場建置標案，將於中油高雄廠區打造全台首座國營事業 SOFC 示範案場，得標金額新台幣 6,360 萬元。此案採用美國 Bloom Energy 設備，預計於 2026 年底完工。此案以天然氣為主要燃料來源，透過高溫電化學反應直接發電，相較傳統燃燒式發電具備更高效率與較低碳排特性，亦可大幅降低空污排放，為兼顧供電穩定與減碳效益的過渡型低碳解方，且還有可長時間穩定運轉的特性，特別適合作為分散式基載電力來源，與再生能源形成互補。未來將以本次中油示範案場為基礎，持續深化系統整合與應用能力，並評估導入資料中心及高用電產業，拓展新一代低碳電力解決方案，加速推進集團切入資料中心電

力市場。

3. 同時，也在積極開發更多元的分散式能源，新能源亦目標於 2026 年開工。
4. 未來雲豹能源將持續以「分散式創能」為核心策略，整合發電、儲能與售電資源，並導入新興發電技術，強化穩定供電能力，積極掌握 AI 與高科技產業快速成長所帶動的用電需求，推動低碳電力與產業結合，持續擴大亞洲低碳能源布局。