

## 環隆科技股份有限公司 提升企業價值計畫

### [現況分析]

#### 一、成本分析

(一) 毛利率：本公司一一三年合併綜合損益毛利率 12.16%，低於電子零組件同業平均 19.39%。主要因終端客戶庫存去化問題，影響訂單量減少，導致工廠產能稼動率較低、固定成本佔比較高，使得毛利率較低。

未來公司將從各方面進行改善，在製造方面，改善台灣、中國及越南三地工廠的產能配置，提升產能效率；在研發方面，提升客製產品之非關鍵性材料共用的可能性，降低材料成本；在組織方面，功能性整合部門單位，提升解決問題的效率，降低人力成本。

(二) 總體經濟變動影響分析：對本公司營運產生影響的因子，一為可控因子，如利率、通膨率及匯率波動，一為非可控因子，如地緣政治及美國關稅政策。相對可控的部份，考量本公司外銷比重較高且以美元交易居多，透過與主要往來銀行所提供的外幣配置自然避險及遠匯工具，規避匯率波動的風險；適時因應利率變動操作美金定存以賺取業外利息收益，以期在風險可控範圍內確保資金成本的合理性並維持財務穩定。對於非可控的部份，降低單一供應商依賴度，使供應鏈能靈活調度，以確保供料穩定性，並積極與客戶密切合作，透過技術提升和製程優化，增加客戶的依賴度，以期在不可控的風險因子下，營運仍能穩定成長本公司已逐漸降低對單一供應商依賴度，使供應鏈能靈活調度，可確保供料穩定性。並積極和客戶合作，透過技術提升和流程優化，提升整體營運動能。

#### 二、獲利能力評估

(一) 獲利分析：根據一一三年合併財報，股東權益報酬率（ROE）-2.82%，總資產週轉率 0.71%，高於電子零組件同業平均 0.66%，一一三年由盈轉虧主要因終端客戶庫存去化影響，致訂單量減少，且使得工廠產能稼動率降低、固定成本提高，致獲利減少。待終端客戶庫存去化完成及車用雷達產品量產銷售後，將可調整高毛利產品銷售組合。同時也積極調整生產工廠的產能配置，提升產能效率。並透過功能性部門整合，降低人力成本，提升作業效率，展望未來長期經營體質仍屬穩健。

(二) 業務分析：營業利益率-5.87%略低公司平均-4.61%，全球製造業加速 AI 及 ESG 永續管理，客戶端對製程效率提升需求也相對增加，將強化業務產品資源分配與交期管理。本公司產品多元化、市場廣闊，高科技產業除奠基於技術基礎外，其市場資訊及產業發展之掌握尤為重要，本公司除以 OEM/ODM 與標準產品並重發展為原則，並積極朝多元化及分散市場之發展。目前本公司透過現有行銷管道與銷售代表、經銷商之合作，收集各地市場和產業情報，同時還利用與客戶共同開發設計之方式，瞭解技術趨勢以作為商情之研判。故本公司採用產品多元化及市場廣闊之策略，可因應各地區經濟特性不同及產業季節循環之特性，充分掌握市場脈動及產業發展以達分散風險之效。

### 三、市場評價分析

(一) 評價水準分析：一一三年合併財報股價淨值比 (PBR) 1.69，反映市場對公司帳面價值的評價保守。主要係同業生產規模及市佔率皆高於本公司，市場給予同業較本公司高股價淨值比係屬合理。本公司一一三年度營運為虧損，惟本公司持續投入研發、積極導入製程優化，持續推出具有競爭力的產品，有助強化產品結構和毛利率表現。在產能配置和新產品開發方面已逐步展現具體成效，將致力於確保投資人對本公司的評價能反映出公司真實的內在價值。

(二) 潛在成長評估：隨著終端客戶庫存去化完成，市場上終端產品世代更換，本公司審慎樂觀電子零組件在市場上之需求，如 AI 應用範圍擴展，自動駕駛將提升車用雷達需求，無人機、衛星通訊、穿戴裝置等產品推陳出新，皆有助雷達產品的擴展。為公司提供了正向的市場機會，對於未來股價表現審慎樂觀。

### 四、公司治理分析

#### (一) 董事會結構和獨立性

本公司董事會由 11 人組成，包含 4 位獨立董事，獨立董事占比達 36%。女性董事有 3 位，占比達 27%，佔比結構符合法規且具有專業多元性。根據年報揭露，董事會成員兼具產業經歷、國際財務、會計及研發管理背景，展現治理團隊多元化與專業化優勢。

#### (二) 董事會及功能性委員會運作之有效性

治理制度方面，公司設有薪酬委員會、永續發展委員會，一一三年度董事出席率為 89%，各董事每年度持續進修，了解新增法令規範，每年度亦對董事會及功能性委員會進行績效評估，以提升其運作之有效性，公司治理執行力良好。永續發展委員會訂定「永續報告書編製及確信作業程序」，強化 ESG 作業。環隆科技 114 年股東會後女性董事由原本 1 人增加至 3 人，大幅增加女性董事佔比。並於 114 年度成立永續發展委員會，落實主管機關永續治理要求。

#### (三) 資訊透明度

本公司每季定期召開董事會，並於會後即時於公開資訊觀測站揭露公告董事會重要決議，以使股東充分了解公司的營運和重大政策方向。公司資訊揭露透明，重大議案均公開說明與處理意見，經營團隊與董事會協作良好，展現穩健治理文化與透明決策機制。

### 五、風險與競爭分析

#### (一). 總體經濟分析

1. 全球景氣和供應鏈地緣政治風險：目前全球經濟仍面臨關稅議題不確定、地緣政治緊張與原物料價格波動等挑戰，然本公司於台灣、大陸、越南分設生產基地，資金與人力資源配置穩定，具備快速應變與異地製造優勢。針對潛在風險，公司會持續進行市場動態分析與供應鏈重整預警。

2. 匯率波動：最近三年度本公司外銷佔營收淨額平均達七成以上，銷貨收入受匯率變動較

大，但由於外幣計價材料亦占進貨金額約七成左右，故匯率波動對售價及成本皆有影響。因應對策上，本公司除運用外銷地區應收貨款支付當地採購原物料、零件成本支出，達成外匯之債權及債務互抵；另外，亦積極擴展其他市場業務，逐步分散各幣別匯率變動而導致之風險，並採用主要競爭對手所選擇之貨幣作為報價基準，維持競爭力。

(二)產業競爭分析：公司深耕車用毫米波雷達多年，在準確率與能耗方面，躍居業界領先水準，是公司利基產品。哨兵雷達系統並已取得日系及韓系國際車廠採用，未來將推廣到其他不同區域與國家的車廠，甚至目前熱門的軍工產業，如無人機及無人載具等，擴大相關領域的應用。

#### [政策與計畫]

##### (一)短期強化計畫

1. 行銷策略：調配標準規格產品與客製規格產品之比例，在產品銷售額與利潤間達成公司最佳平衡點。
2. 生產政策：
  - ①將現有生產廠區作合理化配置，持續優化生產製程，以達產能效率極大化。
  - ②提升生產力、稼動力等，以使投資效益最大化，透過現場管理，以降低生產成本、增強產品國際競爭力。

3. 持續進行ESG揭露與董事會多元化強化措施。

##### (二)中長期強化計畫

1. 行銷策略：公司所處產業為一全球性產業，其通路之掌握對其業務拓展有相當大的助益，故將於適當時機、地點持續擴充海外業務據點，以提供當地客戶、代理商、經銷商更直接的服務，藉此擴大市場佔有率。
2. 生產政策：配合世界政經情勢變化，運用公司跨域廠區之優勢提供客戶需要的生產服務。並遵循各國ESG政策，對客戶與股東提供永續經營的承諾。以OEM、ODM產品為主，並持續開發新產品，提升產品附加價值。
3. 產品發展方向：於專業產品領域中持續開發最新規格產品，並藉由專利申請以維持所掌握之關鍵技術競爭力。因應電能化與人工智慧相關應用蓬勃發展，本公司已擴大高功率產品線、毫米波傳感器產品線、無人機應用之研發團隊，以爭取導入更多新應用市場。
4. 營運規模及財務配合方向：為配合營業規模之成長，除以自有資金或銀行借款予以支應外，並適時辦理現金增資、公司債之發行或搭配其他金融商品之發行，以籌措長期資金參與營運。
5. 永續策略：持續擴大溫室氣體盤查類別及系統管理，評估定訂減碳計劃及路徑。

#### [總結]

本公司已完成自研產品平台深化和製造轉型基礎建設，未來資通訊產品將聚焦在船用、車用等雷達產品應用，電源產品著重在通訊類、事務機、無人載具等相關應用及高附加價值技術導入，電磁產品可應用在電動車充電樁變壓器、事務機等，透過提升高毛利產品占比及優化資本結構，實現企業價值穩定提升與股東權益最大化。