

詠昇電子股份有限公司

提升企業價值計畫

民國 115 年 8 月 11 日董事會通過

一、現況分析

1. 股東總報酬

在本公司股東總報酬 (TSR) 的表現方面，經實算 112 年至 114 年之數據，本公司近三年 TSR 年化成長率為 44.7%。相較於同業平均年化成長率 12.5% 及大盤 10.8%，本公司分別領先達 32.2 及 33.9 個百分點。公司已將 TSR 納入核心績效指標，並與股利政策連動，以確保長期投資人回報與公司策略一致。

2. 資金成本與獲利能力

關於資金成本與獲利能力，本公司資本結構由約 52% 權益與 48% 債務組成。114 年度之股東權益報酬率 (ROE) 為 4.90%，由於目前 ROE 水準低於整體資金成本 (WACC) 8.13% 之門檻，顯示資本使用效率仍有改善空間。公司認為應持續以創造價值為路徑，目標透過優化現有產品、製程改善等，使投入資本報酬率 (ROIC) 能穩定高於 WACC，以創造實質企業增值。

3. 市場評價

針對市場評價，本公司目前之股價淨值比 (PBR) 為 2.89 倍，本益比 (PER) 則為 58.22 倍。由於 PER 數值反映市場對於公司中長期成長的高度預期，公司將進一步強化中長期財務規劃之說明，協助市場形成合理預期。此外，公司每年定期檢視資產負債表，確保資產結構可支持高報酬產品、事業之發展。

4. 資產負債表檢視

公司定期檢視負債比率（目前約 48%）與流動性指標，確保支持中長期投資需求。並規劃活化非核心資產，並將資金優先投入高報酬產品、事業或用於股東回饋。

5. 公司治理及永續發展

（一）董事會結構及獨立性：

本公司第十三屆董事會由 7 位董事所組成，包含 3 位獨立董事，成員具備會計、財金、商務、法律、製造管理等領域相關專業知識與豐富經驗。本公司亦重視董事會組成之性平等，本公司董事成員共 7 席其中包括 3 名女性董事，比率達 42%，未來仍持續致力於提升女性董事占比目標。

（二）董事會運作之有效性：

本公司每年對董事會和功能性委員會進行績效評估，以提升其運作之有效性，評估內容包括對公司營運之參與程度、決策品質、成員之結構與選任、持續進修、內部控制等，以健全公司治理結構。

（三）資訊透明度：

本公司定期舉行董事會，並於每次會後即時公開揭露董事會重要決議事項。此外，資訊透明度政策包括對重大決議事項的揭露和說明，以確保股東充分了解公司的營運和策略方向。

6. 董事會審視

董事會已就 TSR、WACC、ROIC、PBR 等進行討論，未來將持續提升資本運用效率與整體報酬率，強化股東回饋機制與市場溝通，以提升估值合理性與股東報酬。

二、政策與計畫

1. 短期措施（1 年內）

（一）行銷策略

1. 運用公司完整產品線(訊號連接器和訊號傳輸線和各式線束複合線產品和SMT加工)提供客戶完善之產品服務，爭取更多國際大廠ODM、OEM之訂單。
2. 積極與主要客戶或區域市場之品牌銷售商建立行銷策略聯盟或合作關係，充份掌握市場訊息，以因應客戶多樣化和及時性的產品需求。
3. 加強企業整體形象及知名度建立，從產品型錄、公司簡介、製作網站、登錄全球相關產業的權威雜誌，提高公司知名度，並取得市場行銷之利基。

(二) 生產策略

1. 持續強化少量多樣之生產模式，符合客戶客製化的需求。
2. 一條龍產線配置，快速彈性換線，滿足客戶多規格快速出貨之要求。
3. 引進自動化生產，通過自動化生產降低人工成本、提升產品品質、提升生產效率，將直通率提升，幫助提高產值，使毛利率最大化。
4. 生產報表合理性以及良率統計並E化，從宏觀資料上掌握生產資訊，提供管理依據，從而提高決策能力以及及時處理生產狀況，來提高人均效率降低成本、提升同業競爭力。
5. 改善生產設備地理位置集中，通過設備體系運行，工藝參數控制，則能正常生產合格產品，生產過程中的協作與協調任務也少，從而減少生產中的耗損。

(三) 管理策略

1. 推動台灣及大陸子公司全面資訊化連結及無紙化電子簽核方案，以提升經營效率及環保減碳策略。
2. 通過制定部門KPI績效考核實施，將個人業績、個人發展與公司目標有機結合，持續改善個人業績和團隊業績來持續改善公司業績，並確保公司戰略的執行和業務目標的實現，也使部門主管明確了部門的主要責任，提高企業生產效率，使企業組織結構集成化。
3. 通過精益生產管理（Production Management）計畫、組織、協調、控制生產中的綜合管理。內容包括生產計畫、生產組織以及生產控制。通過合理組織生產過程，有效利用生產資源，經濟合理地進行生產活動，以達到預期的生產目標。

2. 中長期策略（3年）

(一) 行銷策略

1. 與國際大廠建立長期供應或策略聯盟關係，建立品牌，提高國際知名度。
2. 積極開發中國地區訊號連接器、訊號傳輸線市場，擴大市場規模。
3. 持續參加國內外的相關產業實體展覽，增加公司曝光度與尋求不同市場與新興國家的新客戶。

（二） 研發策略

1. 專注醫療設備、車輛電子設備、安控、綠能、工業與軍事與AI人工智能之連接器及傳輸線的應用領域及技術。
2. 尋求與世界各大廠之連接器或傳輸介面的製造廠商合作或策略聯盟，取得更先進之製程技術，共同開發趨勢產品市場。
3. 異業結盟AI設計中心或策略聯盟，持續發展AI產品，優化AI產品功能。

（三） 生產策略

1. 以降低人力成本、縮短交期、品質保證為主軸，建立生產模式的競爭優勢。
2. 生產管理在地化與科學化，深耕當地人力市場，降低人員離職與流動率。
3. 強化沖壓、射出、壓鑄、焊接、表面處理等技術能力，提高全製程的自製率掌握品質及快速提升生產效率。
4. 整合與輔導供應商導入TPS，實現JIT、降低生產成本、提高庫存週轉、縮短交期、品質保證，強化成為本公司長期合作夥伴，建立優良完整的供應鍊。
5. 整合和優化組織架構，減少間接人員，降低管銷成本，明確分工，實現組織資源價值最大化和組織績效最大化。
6. 通過全廠提報所有產品標準工時優化，改善並提升了生產效率，也提高了公司經營管理及生產管理水準，從中提高毛利率。

（四） 財務策略

充份利用資本市場多樣化的籌資管道及理財工具，建構穩健的財務結構嚴謹的做有利於公司發展的資本支出。

（五） 管理策略

加強財務、銷售、生產、採購等系統整合，提供經營分析、決策支援、資訊分享等智慧化的資訊管理系統，除公司之管理制度靈活有效外，運用ERP系統運行日常之作業，達到工作效能提高、作業成本降低、成本控管嚴謹等之對企業的有效管理。

3. 資本配置與股東回饋

訂定財務績效目標，如提升資本報酬率、穩定股東報酬、維持合理估值水準，作為持續強化企業價值的依據。若市場評價 PBR 明顯低於合理水準時，將啟動庫藏股回購以強化市場信心。

4. 導入投資人意見

公司透過股東會、法人說明會、問卷蒐集投資人意見，彙整關注重點（股利政策、成長動能、治理透明度），並交由董事會審議，納入經營決策。

三、溝通與追蹤

本公司預計每年至少舉辦一次法人說明會，由執行長或財務長出席重大策略說明。本計畫將每年定期檢視並依市場環境滾動式修正。最新內容將同步更新於官網「投資人關係專區」，協助投資人清晰掌握公司價值的成長路徑。

本計畫訂立於中華民國 115 年 8 月 11 日。