

## 致股東會報告書

各位股東、各位女士、先生大家好：

本人謹代表董事會及全體員工感謝諸位股東對本公司之支持與愛護。同時敬向諸位股東報告，本公司民國一〇六年度經營成果及民國一〇七年度經營計劃。

### 一、民國一〇六年度營業報告

#### (一) 民國一〇六年度營業計劃實施成果

本公司民國一〇六年度合併營業收入淨額新台幣 7,067,221 千元，較一〇五年度 7,296,933 千元減少 3%；稅前淨利 665,056 千元，較一〇五年度 1,279,666 千元減少 48%；稅後淨利為 500,265 千元與前一年度 945,827 千元相較，衰退 47%，每股盈餘 5.79 元較前一年度減少 5.16 元。

一〇六年度出貨量較前一年度成長，但產品價格滑落超出預期，是為本期收入減少主因，另外新台幣升值超出預估值也進一步影響營業收入。成本方面，台灣及中國大陸均持續關注勞動條件提升勞工福利，人工成本不斷升高，加上環保政令措施、景氣回升造成材料價格波動，以及亞洲貨幣升值之不利因素，在銷售價格不利且成本不斷上揚壓力下，毛利率自 26% 滑落至 21%。

分析散熱產業概況，隨著 AI 以及 5G 的技術導入，以往散熱產品應用著重於 PC 產業已擴及智慧型手機、汽車、通訊、資訊運算設施及家電等領域，散熱需求逐年成長。同時，供給面也持續擴增產能。因應市場變化，本公司短期內將深耕既有客群，並且積極開發高瓦數氣冷及液冷需求。長期以佈局 AI 及 5G 應用所帶動的相關產品為目標，配合歐美等代理加強拜訪頻率，以維繫與現有客戶的密切互動及開發新客戶。

研發技術發展上，本年度之整合風扇/熱管/熱板/鰭片散熱方案，已如期完成設計並成功申請專利。此外，近期亦針對高功率伺服器、通訊設備、人工智慧裝置所需之散熱方案開發液冷循環與氣冷散熱之輕/薄/強三合一熱板散熱模組，預計於民國一〇九年完成開發。

展望未來，公司的營運策略將致力於產品性能朝向更薄、更小、結構更強與散熱功率更高的方向發展，以迎接更多元散熱應用之大趨勢。在人工智慧(AI)、物聯網(IoT)、雲端(Cloud)、5G、高效能運算(HPC)與車用等應用領域擴大營運利基與未來發展，以氣冷與液冷等散熱方案來滿足市場需求。至於不利因素則包括美元匯率低檔徘徊、全球經濟變動風險、原物料價格趨勢走升、人工等營運成本增加與產品價格競爭等…。公司將持續技術、產品與應用面的創新，確保核心競爭力與綜合經營績效持續領先同業。

(二) 預算執行情形：依「公開發行公司公開財務預測資訊處理準則」規定，本公司未公開民國一〇六年度財務預測資訊，無需揭露一〇六年度預算執行分析資料。

### (三) 財務收支及獲利能力分析

單位：新台幣千元

	項目	105 年度	106 年度
財務收支	營業收入	7,296,933	7,067,221
	營業毛利	1,908,889	1,463,166
	稅後淨利	945,827	500,265
獲利能力	資產報酬率(%)	14.65	7.62
	權益報酬率(%)	25.99	13.55
	稅前淨利佔實收資本額(%)	148.20	77.02
	純益率(%)	12.96	7.07
	基本每股盈餘(元)	10.95	5.79

### (四) 研究發展狀況

#### 1. 最近二年度研究發展支出

單位：新台幣千元

年 度	105 年度	106 年度
研究發展費用金額	267,503	267,061
佔當年度營收比率(%)	3.67	3.78

#### 2. 研究發展成果

- (1) 可攜式遊戲機(Gaming)散熱方案 - 超薄熱板模組開發完成
- (2) 高密度運算(HPC)散熱方案 - 整合熱板/熱管散熱模組開發完成

## 二、民國一〇七年度營業計劃概要

### (一) 經營方針

1. 跨廠區資源整合，深化跨區之領導、溝通及管理，務使決策落實執行。
2. 加強中央採購功能與華南供應鏈之開發、管理。
3. 建立全球競爭能力與視野，落實政策執行力及持續培養員工外語能力。
4. 主動與客戶建立良好互動，滿足客戶多元需求，加強及時客訴處理、預防矯正、再發防止措施確實導入執行。
5. 注重市場資訊之蒐集，包括產業動態、財經資訊，以供決策參考。
6. 加速導入自動化及生產設備、儀器適時更新，持續改善製程，提升生產力。
7. 加強產品創新、研發計劃，適度與研究機構技術合作，掌握公司未來中長期新高技術的可靠來源。
8. 持續進行資訊系統整合管理，簡化作業流程以及逐步導入無紙化，提升效率。

### (二) 預計銷售數量及其依據

本公司主要銷售產品為散熱模組及散熱片，應用以電腦產業及網路設備為主。根據國際研究暨顧問機構 Gartner 預測，2018 年傳統 PC 市場將呈現萎縮，因頂級

機種支撐，整體 PC 出貨量將持平，出貨量達 2.64 億台。在網路設備方面，DRAmeXchange 研究指出，智慧裝置和網路服務普及率提高，帶動雲端計算及網路服務對伺服器需求與日俱增，預計 2018 年全球伺服器出貨量將年成長約 5.53%。整體而言，本公司民國一〇七年度出貨量將持續成長，預計合併銷售數量如下：

單位：千組/千片

主要產品	全年預計 銷售量	截至 107.03.31 止	
		已銷售之數量	已達百分比(%)
散熱模組	44,943	9,893	22.01
散熱片	18,619	7,087	38.63
其他	31,590	10,207	32.31
合計	95,152	27,187	28.57

### (三) 重要之產銷政策

生產方面採接單後生產 (Build to Order)，因為散熱產品的產業特性為標準件少、設變頻繁且下單急促，更多的客戶要求以預備庫存以確保供貨順暢。故本公司嚴格管理庫存及降低庫存量，提高存貨週轉能力。此外，積極培養穩定配合的協力廠商，並有效掌握所設計的產品及共用零件的應用程度。在採購方面，第一時間備料是標準件，次為共用件，最後才是特殊件。如此一來，才可有效的進行產銷調節、降低風險。

銷售方面除維持國內外市場佔有率外，視市場供需情形，逐步增加產能投資。另加強海外行銷佈局，建立代理銷售管道積極開發國際市場。

### 三、未來公司發展策略

- (一) 在臺灣架構企業營運總部及運籌中心，統籌掌管集團各地事業及功能部門，加快建構與主要客戶共通的即時資訊庫以及跨海外的多工視訊會議，由高層擬定經營策略後逐步往中階主管展開，形成一致性的策略。
- (二) 確立全球化的目標管理方式，加強公司整體部門之國際語言溝通能力，延攬人才做好國際化、全球化之人力規劃。
- (三) 建構積極文化提高執行力，由領導高層宣示公司使命願景、未來方針目標以及承諾以持續鼓舞員工對公司的參與感、向心力、使命感與成就感。
- (四) 建立具有彈性、方便性、時間性功能間相互合作的全球競爭情報計劃，落實於組織架構中並加強責任管理。
- (五) 組成跨機能客服團隊，維繫客戶良好關係。建立高標準客戶服務、客戶經驗回饋與顧客滿意度之工作重點。以滿足市場機制與滿足客戶需求。
- (六) 持續進行製程改善目標、簡化產品設計，達到降低成本的目的，持續加強新產品創新、研發計劃，加強與研究機構技術合作，掌握公司未來中長期新高技術的可靠來源。
- (七) 整合散熱相關零組件應用，提供完整之散熱模組配套及多元解熱方案。

#### 四、受到外部競爭環境、法規環境及總體經營環境之影響

公司自創立經營以來無時不面臨外部競爭、法規及總體經營環境之影響。公司面對外部市場競爭、證券主管機關頒布的新的法令、國外環保法令，以及全球瞬息萬變經營環境，確實影響公司營運表現。本公司為因應上述各環境變化，除遵循證券主管機關頒布的新的法令編製報表及要求供應商與公司產品符合國外環保法令外，將致力強化供應鏈整合，提升零組件自製率，改良生產製程、擴大產能以降低生產成本，並即時掌握客戶訂單需求做好原物料採購規劃，以提升公司整體的競爭力。

最後 敬祝

身體健康 闔家平安

董事長：吳適玲



總經理：郭大祺



會計主管：伊玲娟

