

提升企業價值計畫

壹、現況分析

一、成本分析

(一) 加權平均資金成本(WACC)計算：

1. 本公司資本結構係由 84%權益和 16%債務組成，公司的權益成本(Cost of Equity)為 7.47%，債務成本(Cost of Debts)為 2.31%，影響債務、權益融資成本的因素包括企業信用、經營風險及市場期望報酬等。透過加權平均資金成本(WACC)的分析使得本公司能評估資金使用效率、投資計畫的適切性和企業價值的合理性。本公司的加權平均資金成本(WACC)為 6.58%，主要是權益加權比重(84%)及權益成本相對較高所致，其主要原因包括對市場報酬有較高之期望，本公司將致力提高獲利並穩健成長。此外公司的債務成本相對為低，主要是因為本公司相較於同業維持較低之負債比率，財務結構佳。本公司將持續分析這些因素，以確保資金成本在合理的範圍內。
2. 總體經濟影響分析：利率、通膨率和匯率的波動均會對公司的 WACC 產生影響，這些因子的變化對於本公司相對可控，且本公司已制定有效的風險管理策略，透過美元定存提高業外利息收益、外幣配置採用自然避險等工具及策略進行避險，以降低此類因素對 WACC 波動的潛在風險。此外，本公司將定期進行總體經濟分析，以期在風險可控範圍內保持 WACC 的相對穩定性，有助於提高本公司對市場動態環境變化的應變能力，確保資金成本的合理性，進而維護企業的財務穩定。

二、獲利能力評估

- (一) ROIC 和 ROE 評估：公司的經營效能可透過投入資本報酬率(ROIC)和權益報酬率(ROE)進行評估。具體而言，本公司 ROIC 達到 7.91%，顯示本公司在通信網路產業中實現較佳的資金使用效率。本公司 ROIC 高於 WACC，顯示我們整體上實現了良好的資金使用效率。此外，本公司 ROE 達到 5.57%，表示公司有效地運用股東權益獲得良好的報酬。本公司的 ROIC 和 ROE 表現，顯示管理階層的有效資本配置，並展現公司的競爭力。
- (二) 業務分析：在業務層面，本公司 ROIC 高於 WACC，顯示在資金利用效率方面表現良好，未來將持續提高生產效率、降低生產成本，強化產品之競爭力，進一步提高整體經營效能。

三、市場評價分析

- (一) 評價水準分析：本公司股價淨值比為 1.98 倍，主要係因本公司在技術創新方面具有競爭優勢，並持續推出具有競爭力的產品，鞏固公司於同產業中的市場地位。終端需求亦在產業趨勢蓬勃發展下持續維持穩定發展，故我們評估市場給予本公司較高的股價淨值比為合理範圍。我們將致力於確保投資人對我們的評價能反映出公司真實的內涵價值。
- (二) 潛在成長評估：公司審慎樂觀看待通信網路在市場上的需求及發展，並以多年積極深耕無線通訊技術產業之優勢，與新能源產業相連結，提供新世代(5G、WiFi6)無線通訊技術支援快速與巨量資料通訊，且具低延遲通訊優勢，是智慧電網協作與電力服務整合發展不可或缺之關鍵要素。

四、公司治理分析：

- (一) 董事會結構及獨立性：本公司董事會由 7 名董事組成，其中有 3 名獨立董事，占董事會的 7 分之 3。本公司獨立董事皆具有豐富的產業實務經驗和專業知識，周逸衡獨立董事為社團法人中華民國管理科學學會華文商管教育認證組織(ACCBE)執行長，具備商務、法務、財務、會計或公司業務所需之公私立大專院校講師經驗；黃台生獨立董事曾任國立陽明交通大學交通運輸研究所講師、副教授；蘇元良獨立董事現職為餘光能源(股)公司董事長，具有商務、法務、財務、會計或公司業務所需之公私立大專院校講師；本公司透過董事會結構之多元化及獨立性，促使董事會決策過程充分考慮各種專業知識和觀點，並能獨立於公司管理階層，提供客觀的意見和建議。
- (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，並於年度彙整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依規定辦理公告，以確保股東充分了解公司的營運和策略方向。

五、風險及競爭評估：

- (一) 總體經濟分析：本公司營運所在地總體經濟、貨幣政策相對穩定健全，有利於企業的發展。通膨率和利率仍維持在合理範圍內，有助於業務規劃和成本管理。全球經濟整體上，本公司可能受惠於全球市場將逐漸重返溫和復甦的軌道，擴大海外業務。在未來不確定因素方面，全球經濟仍將面臨諸多挑戰，例如紅海危機升溫、綠色補貼競賽演變成全球貿易戰、極端天氣事件擾亂全球供應鏈、地緣政治風險升高等，這些因素都將影響貿易與投資表現，本公司將持續研判並加以關注。
- (二) 產業競爭分析：
1. 本公司不僅具備軟硬體技術與系統整合之能力，更有製造生產的條件，提供具競爭力的價格、優良品質的產品，更針對客戶的需要可做客製化服務，協助主力客戶共同開發爭取終端客戶之業務，維持雙方長期合作關係。積極回應客戶需求，提高客戶滿意度，增加客戶黏性和忠誠度，建立良好的客戶關係。
 2. 多元化客戶和市場：開發新產品和市場，擴大營銷渠道，積極拓展多個客戶和市場，降低對單一客戶或市場的依賴度，分散風險，增加收入來源。因此 EMS/OEM/ODM/與品牌推廣，公司以多種業務型態積極，提高企業的市場競爭力。
 3. 加強市場分析：對市場進行深入的分析，掌握市場變化趨勢，了解客戶需求變化，及時調整營銷策略。

貳、政策與計畫

一、短期強化計畫

短期內，為提升資本使用效率並強化市場競爭力，本公司將聚焦於以下策略：

1. 深化客戶合作與市場滲透

- (1) 透過升級 Wi-Fi 解決方案、能源 IoT 產品、智慧交通技術及系統集成服務的附加價值，強化現有市場地位。
- (2) 針對關鍵客戶提供更具彈性的產品組合與技術支援，提升客戶滿意度與忠誠度。

2. 優化營運效能，提高產能利用率

- (1) 透過智慧製造與供應鏈優化，提升生產效率並降低營運成本。
- (2) 持續導入數位管理工具，強化內部決策效率與資源配置能力，縮短產品交付周期。

3. 強化公司治理與董事會效能

- (1) 提升董事會獨立性與多元性，確保治理機制能有效監督管理層決策。
- (2) 強化 ESG（環境、社會、公司治理）管理，提升企業社會責任表現，以吸引長期投資者。

二、中長期強化計畫

展望未來，公司將聚焦於高資本效率產品與新興技術發展，加速新投資事業達到損益平衡與獲利目標，策略重點如下：

1. 擴大智慧連網與能源 IoT 市場布局
2. 建立智慧製造與全球供應鏈優勢
3. 強化研發與技術創新能力
4. 推動高附加價值產品開發
5. ESG 與企業永續發展

智捷科技將持續深化客戶關係、推動技術創新與強化市場競爭力，實現企業長期永續成長，進一步提升股東價值。