

大塚資訊科技股份有限公司

114 年度提升企業價值計畫

[現況分析]

一、成本分析

(一)加權平均資金成本(WACC)計算：

1. 本公司截至 113 年 12 月 31 日止，資本結構係由 63%權益和 37%債務組成，公司的權益成本(Cost of Equity)為 6.07%，債務成本(Cost of Debts)為 1.90%，影響債務、權益融資成本的因素包括企業信用、經營風險等。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 6.01%，較同業公司平均之 5.96%稍高。這主要是因為我們採用的資金結構相較於同業平均有著較低的債務比率。本公司將進一步分析這些因素，以確保我們的資金成本是在合理的範圍內。
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，透過產品售價隨採購價格調整等方式以降低這些因素對 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 113 年度 ROIC 達到 25%，高於同業平均的 20%，顯示本公司於同業中實現較佳的資金使用效率。本公司 ROIC 高於 WACC，顯示我們整體上在公司各產品線中實現了良好的資金使用效率。此外，本公司 113 年度 ROE 達到 23%，亦高於同業平均的 19%，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，並展現公司在系統整合領域的競爭力。

(二)業務分析：

在業務層面，本公司軟體銷售業務有最高的 ROIC，高於 WACC，顯示其在資金利用效率方面表現良好；其他業務則保持成長趨勢，未來本公司將著重於深入了解其他業務的挑戰和機會，以確定是否有強化的空間，可能的解決方案包括協助客戶完整了解系統整合需求，透過公司技術服務優化客戶生產及營運流程，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 113 年 12 月 31 日股價淨值比(PBR): 3.04 倍，低於同業平均之 11.33 倍，主要係因本公司在產品及技術創新方面具有競爭優勢，並持續推出相較於同業而言更具有競爭力產品及服務，提升公司整體獲利及淨值，確保投資人對我們的評價能如實反映出公司真實的內涵價值。對於投資人而言，本公司淨值與股價具有較高之合理性。

(二)潛在成長評估：

公司審慎樂觀看待系統整合解決方案在市場上的需求，客戶對於系統整合解決方案的接受度及滲透率逐漸成熟，為公司提供了正向的市場機會。目前股價表現與此潛在成長動能相符，因此無需大幅度調整業務戰略，惟公司會持續關注市場走向及客戶需求調整相關策略。

四、公司治理分析：

(一)董事會結構及獨立性：

本公司董事會由 10 名董事組成，其中有 3 名獨立董事，占董事會百分之三十。本公司獨立董事皆具有豐富的產業實務經驗和專業知識，嚴俊德獨立董事為科技產業財會背景出身，目前擔任唯晶科技股份有限公司集團財務長，具備多年產業經驗；林惠芬獨立董事為國立成功大學會計學博士畢業並通過中華民國會計師考試，任職於維揚聯合會計師事務所，專精於財會相關領域。謝昆峯獨立董事為美國威斯康辛大學法學碩士，擔任冠博法律事務所所長，專精於國內外法律相關領域。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，遵循有價證券上櫃公司重大訊息之查證暨公開處理程序，以確保投資大眾充分了解公司的營運和策略方向。預計每年至少辦理兩場公開法說會，增加投資者了解與溝通的管道。另外，本公司亦在公司網站揭露各項資訊，以確保股東充分了解公司的產品服務、公司組織架構、財務資訊、股東資訊、營運及策略方向

五、風險及競爭評估：

(一)總體經濟分析：

本公司主要營運所在地為台灣，國內總體經濟、貨幣政策相對穩定健全，依據中華經濟研究院 114 年 4 月公布之最新預測，國內 114 年經濟成長率為 2.85%，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。關於全球經濟，依據 S&P Global 預測 114 年全球經濟成長率為 2.51%，本公司可能受惠於全球市場將逐漸重返溫和復甦的軌道，協助客戶擴大海外業務和進行跨國合作。在未來不確定因素方面，全球經濟仍將面臨諸多挑戰，例如烏俄危機尚未解除、美國關稅政策、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：

依台灣現況，經營銷售 CAD/CAX/PDM 的公司約有數十家，但一般規模都是在 20 人以下的小型公司，產品線不夠完整，通常只單一銷售 CAD、CAM 或 CAE。而本公司可提供 CAD/CAX/PDM 完整解決方案，同時也能提供企業其他數位轉型所需軟體。

客戶市場涵蓋製造業、營建業、多媒體、政府部門、汽車電子業及半導體業，對於各項產業皆擁有豐富經驗。同時本公司也建置完整的全省行銷網絡及客戶教育訓練中心，具有超過 200 名員工人數之銷售與技術服務團隊提供客戶全方位的服務。

為求提升產業競爭力，本公司持續投資員工專業教育以及技術服務支援系統等。本公司產品工程師與銷售業務的養成皆是從基本之軟體操作使用到對於實際產業應用提供解決方案，一個具備銷售或服務技術能力的人才至少需三年以上之經驗累積及訓練，目前本公司銷售及技術人員都是透過公司長期培訓及實際累積案例經驗的團隊，而這也是本公司在數位轉型軟體市場中之核心價值。

此外，本公司法人董事大塚商會是全球名列前茅的 CAD/CAM 系統商，其對於產業脈動的掌握、經營管理的整合效率與未來 IT 產業的發展方向預測，均為業界前衛且準確之標竿，可為本公司提供企業經營經驗協助。

總體而言，唯有持續提供數位轉型方案與優化技術支援能力，才能在這個快速變化的市場中立於不敗之地

[政策與計畫]

一、短期強化計畫

- A. 強化客戶服務的深度，針對現有客戶需求提供快速設計模組，改善其設計流程及效率，藉此提升技術顧問服務的價值及客戶黏著度，以開拓收入。
- B. 開拓客戶需求之廣度，透過全方位系統解決方案，扮演客戶面對競爭下之合作戰略伙伴，協助客戶理解需求、創造需求並滿足需求，共創雙贏局面。
- C. 積極培育專業行銷及技術支援顧問，以提供完善及整合性之客戶服務。

二、中長期強化計畫

- A. 未來軟體產業的挑戰在於如何運用軟體工具帶動企業進行數位轉型，協助客戶因應更多全球趨勢，因此業務上持續積極推動大型目標客戶需求開發，並掌握原廠產品脈動，透過產品服務層面有效地吸引新客戶建置智慧化及彈性化軟體配備，提高客戶滿意度及銷售市占率，另外仍將持續引進具有加值綜效之產品線、增加產品線的廣度與深度，持續朝著 One Stop Solution Provider 的業務方向推展。
- B. 因應台灣 2050 年淨零排目標，資訊軟體產業已成為企業提升競爭力與永續性的核心引擎。本公司計畫透過 AI 與大數據驅動，以數位方式協助客戶進行預測性維護 (Predictive Maintenance) 以減少設備閒置能源消耗，並透過數位孿生 (Digital Twin) 模擬生產流程，進一步優化內部能源使用。另外，將整合 AI 與 IoT 開發碳盤查工具，協助企業即時監控碳足跡、優化能源效率，並符合國際 ESG 揭露標準。