



世鐸精密股份有限公司

提升企業價值計畫書

為提供投資人、合作夥伴及各利害關係人透明且具體的發展藍圖，本公司依據「上市上櫃公司治理實務守則」第 13 條之 3 訂定「提升企業價值計畫」。本計畫旨在透過系統性的規劃與執行，全面提升本公司產業價值，強化市場競爭優勢，並使投資人瞭解企業營運發展計畫，提升資訊透明度。計畫內容涵蓋成本結構分析、獲利能力評估、市場評價檢視、公司治理分析、風險與競爭情勢分析，以及針對短期、中期與長期發展所擬定之強化策略：

壹、現況分析

一、成本分析

1、加權平均資金成本(WACC)計算

截至 113 年 12 月 31 日，本公司資本結構係由 52.5% 權益和 47.5% 債務組成，公司的權益成本(Cost of Equity)為 8.63%，債務成本(Cost of Debts)為 1.58%，影響債務、權益融資成本的因素包括獲利能力、企業信用以及經營風險等。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 5.28%，代表公司在融資成本控管方面具有競爭力，資本結構穩健，能以相對低廉的資金成本支持後續投資與營運成長，有助於提升投入資本報酬與整體企業價值。

2、總體經濟影響分析

總體經濟中的利率、匯率及通膨變動對企業 WACC 具有關鍵影響。利率上升將提高借貸成本、壓縮獲利空間；反之利率下降有助於降低資金成本並提升財務彈性。本公司與金融機構維持良好合作關係，並透過調整融資結構、彈性運用長短期借款、營運現金流及視需要發行固定利率之長期債務，以降低利率波動對資金成本的影響。

在匯率方面，匯率變動將影響本公司營收、毛利及海外投資收益。為降低匯率風險，本公司採取自然避險策略，並持續監控外匯市場資訊，檢視資產與負債之外幣部位變化，適時調整部位以達到有效避險，減少匯率波動對營運之衝擊。透過健全的利率與匯率管理措施，本公司可有效降低總體經濟波動對 WACC 的影響，維持財務結構之穩定性，並在多變的市場環境下保持資金成本之合理性及營運韌性。

二、獲利能力評估

1、ROIC 和 ROE 評估

公司的經營效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 6.15% 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 ROE 達到 8.77%，亦高於上櫃同業平均的 7.78%¹ 以及上市櫃同業平均之 3.42%²，顯示公司有效地運用股東權

¹ 由本公司自行整理而得，資料來源為 Goodinfo!台灣股市資訊網」(網址：<https://goodinfo.tw/tw/index.asp>)。

² 同註 1。

益獲得良好的報酬。本公司的 ROIC 和 ROE 表現，反映管理階層在資本運用上的高效率與決策品質，並展現公司在扣件領域的競爭力。

2、業務分析

在業務層面上，113 年台灣扣件產業面臨景氣寒冬，終端需求疲弱，加上大陸與東南亞廠商以低價策略搶占市場，使整體供應鏈普遍出現庫存調整與獲利縮減情況，本公司亦無可避免地受到景氣循環衰退之影響。此外，本公司長期專注於建築扣件市場，外銷主力以歐洲為核心區域；惟因歐洲經濟疲弱使建築投資放緩，導致當地建築需求明顯下降，對本公司之產品銷售造成衝擊。歐洲市場需求萎縮與亞洲低價競爭係造成本公司獲利減少的兩大核心原因。然而，憑藉本公司長期深耕複合螺絲之優勢、穩定的製程能力及持續提升的產品良率，加上複合螺絲及複合螺栓等產品具有技術差異化優勢，本公司仍然繳出優於同業平均水準的營運表現。

本公司持續推動高毛利產品比重提升、強化客製化產品接單能力，以及穩定服務歐美長期策略客戶，包括建築扣件與特殊扣件市場之需求，使整體營運相較同業更具韌性，即便在扣件業景氣低迷期間，仍能維持相對穩健的營運成果。展望未來，本公司將持續透過研發投入來提高產品技術層次及積極申請產品國際認證（歐盟 ETA 及美國 ICC 認證），來鞏固市場領導地位，嗣後在全球扣件需求逐步回升時，爭取新訂單與擴大市占率，以提升整體獲利效率與企業價值。

三、市場評價分析

1、評價水準分析

本公司 113 年度股價淨值比 (PBR) 約為 1.54 倍，略低於上櫃同業平均 1.55 倍³，主係市場對扣件產業整體復甦力道仍抱持審慎態度，致使評價水準略受抑制。若與上市櫃扣件產業平均約 1.44 倍⁴相較，本公司 PBR 仍高於整體產業水準，反映市場對本公司獲利能力與財務體質之相對肯定。考量本公司在複合螺絲技術居領先地位、穩定的歐美客戶基礎及優於同業的獲利能力，本公司基本面仍優於多數同業。未來在訂單回升與產業景氣改善之下，本公司市場評價水準有望回到甚至優於上櫃同業平均，長期成長潛力仍值得期待。本公司亦將持續強化資訊透明度與投資人關係 (IR) 溝通，確保本公司的評價能在投資市場反映真實的內涵價值。

2、潛在成長評估

根據市場調查機構之最新報告指出，2025 年全球工業用扣件市場規模預估將達 1,048.6 億美元，並自 2025 年至 2032 年以年複合成長率 (CAGR) 4.9% 持續擴大，預期至 2032 年市場規模可達 1,466.6 億美元。此成長動能主要受到全球基礎建設持續推進、建築業大量投資，以及航太及汽車等產業需求增加所帶動。儘管近兩年台灣扣件產業因全球景氣放緩、庫存調整及國際價格競爭而面臨壓力，短期

³ 同註 1。

⁴ 同註 1。

營運表現受到影響，惟從中長期觀察，全球扣件需求仍呈現穩健成長趨勢。建築、航太、汽車與能源轉型等領域在科技進步與政策推動下，需求具備持續擴張的結構性成長力道。另由於氣候變遷與極端氣候事件增加，全球對耐候性與永續建築工法所需之高性能建築扣件需求持續上升。本公司產品具備高耐候性與耐腐蝕特性，完全符合 ESG 永續建築趨勢，可望受惠於此結構性成長需求。

本公司深耕建築扣件市場，具備技術與品質優勢並擁有穩定的歐美客戶，可望隨全球扣件需求擴張而受惠。未來在國際需求回升下，本公司將透過提升技術層次及取得國際認證，進一步強化高附加價值產品市占率，業績有望反轉向上。

四、公司治理分析

1、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，占全體董事比例 42.86%，另有女性董事 1 名，佔全體董事比例為 14.29%。三位獨立董事皆具備深厚的產業實務歷練與專業知識，促使董事會決策過程充分考慮各種專業知識和觀點，並藉由獨立董事豐富的產業實務經驗和專業知識，提供客觀之群體決策及意見。

李福彬獨立董事目前為本公司之審計委員會召集人以及第一至五屆薪資報酬委員會委員，擁有國立中興大學會計系學士學位且高級會計師及格，現為大橋聯合會計師事務所負責人，已擔任執業會計師多年，具有雄厚的會計及財稅法規之專業知識和實務經驗，在加入本公司董事會之後，可進一步確保本公司財務會計品質以及完善高階管理階層和員工之薪酬、獎金和其他福利政策及計畫，據以保留和吸引優秀人才。

王凱立獨立董事具有美國猶他州立大學經濟學博士學位，現為私立東海大學財務金融學系教授，目前尚兼任上市公司岱宇國際、百和興業以及上櫃公司安碁科技之獨立董事，此前更曾擔任金可國際之併購委員會委員。是故，王教授非但擁有多年的教學研究背景，還有豐富的公司治理經驗，本公司認為董事會將憑藉著王教授深厚之學術涵養並結合寬闊的產業視野，可望提升公司治理效能。

林家家獨立董事係私立東吳大學法律系以及國立高雄大學高階經營管理碩士在職專班 EMBA 即將畢業，目前擔任詠智聯合律師事務所執行長，曾榮獲第 16 屆高屏地區傑出經理獎。在成就非凡的職場外，林家家董事相當熱衷與實踐企業社會責任，曾任高雄市政府運動發展局顧問、高雄市都市更新學會顧問以及國中小家長會副會長，積極參與地方事務，為運動健康和教育文化做出積極貢獻。目前也兼任上市公司上曜建設之獨立董事，對公司治理事務相當嫋熟；在加入本公司董事會後，因其對企業社會責任展現出高度關注，董事會將較以往更加致力履行企業社會責任。

2、董事會運作之有效性

本公司為落實完善的公司治理機制，強化董事會功能並提升其運作效能，特訂

定「董事會績效評估辦法」，作為提升董事會整體表現與治理品質的重要依據。依據該辦法，本公司每年定期辦理對董事會整體、個別董事成員及各功能性委員會之績效評估，以系統化方式檢視其職能發揮與運作成效。

A、董事會績效評估項目包括：對公司營運之參與程度、提升董事會決策品質、董事會組成與結構、董事會之選任與持續進修情形，以及內部控制等面向，藉此健全董事會治理架構。

B、董事成員自我考核則聚焦於：對公司目標與任務之掌握程度、董事職責認知、對公司營運之參與程度、內部關係經營與溝通、董事之專業及持續進修，以及對內部控制之瞭解與協助推動等指標。

C、功能性委員會之績效評估項目則涵蓋：對公司營運之參與程度、功能性委員會職責認知、提升功能性委員會決策品質、功能性委員會組成與成員選任，以及內部控制制度之執行情形等。

3、資訊透明度

本公司重視資訊透明度，並建置完善之資訊揭露制度，以保障股東權益並提升公司治理品質。本公司定期召開董事會，並於會後當日即時於公開資訊觀測站揭露董事會重要決議事項，使股東與利害關係人能充分了解公司營運狀況及策略方向。為確保資訊揭露正確且一致，本公司依主管機關相關規範訂定「內部重大資訊處理作業程序」，明確規範重大訊息之分級管理、公告流程及內部資訊處理原則。公司同時設立發言人制度，除依法定期申報財務與營運資訊外，亦強化資訊揭露之品質與時效性，以確保市場能及時掌握公司最新發展。

本公司每年舉辦兩次法人說明會，間隔至少三個月，說明營運成果與未來發展趨勢，並積極進行投資人關係（IR）溝通，以維持與投資人的良好互動。此外，公司官網（含中英日韓文版本）設置「投資人專區」、「股東專區」及「ESG 永續責任專區」，完整揭露財務資訊、公司治理資訊、營運成果、重大訊息、股東會資料及永續相關內容，提供投資人便捷取得資訊之渠道。為提升資訊透明度並強化與利害關係人之溝通，本公司亦建立意見回饋機制，作為投資人及外部利害關係人表達意見的重要管道，並積極回應市場關切。整體而言，本公司透過制度化的資訊揭露作業、主動的投資人溝通與持續優化的治理架構，致力確保本公司的評價能在投資市場充分反映真實的內涵價值。

五、風險及競爭評估

1、總體經濟分析

根據海關統計，2024 年我國扣件出口量值與去年大致持平，但在大陸與東南亞低價競爭衝擊下，出口單價下滑至每公斤約 3.5 美元、年減 6.2%，國內扣件業者獲利明顯受壓。大陸以大幅削價策略搶占市場，出口量因而年增 16.66%、銷歐更大增逾 50%，但單價僅 1.97 美元，顯示全球市場價格競爭日益激烈。國內扣件

業除面臨價格下滑外，仍承受線材、電力、設備等生產成本上漲，以及減碳轉型帶來的額外費用，導致營運壓力持續攀升，部分中小型業者出現縮減工時甚至停業情形。預期 2025 年產業環境仍將維持嚴峻。

雖然 2024 年台灣整體經濟成長亮眼，但產業表現明顯分歧，半導體與 AI 供應鏈強勁成長，而傳統製造業則因需求疲弱、中國生產過剩與低價競爭而持續受壓。汽車產業亦因中國電動車快速擴張而加劇競爭，使歐洲車廠面臨裁員與需求下滑。此結構性變化對台灣傳統扣件產業造成長期獲利能力下降之風險，即使訂單量增加，單價下降仍可能稀釋整體營運成果，對產業形成持續且負面的挑戰。

2、產業競爭分析

即便整體扣件產業面臨嚴峻的經濟情勢與激烈競爭，但本公司由於具備多項核心競爭利基，使其於全球高度競爭的市場中維持穩固地位。

首先，本公司擁有穩定且先進的直接接合製程，技術門檻高，能有效提升產品良率與生產效率，並降低製造成本，形成長期穩定的毛利與價格競爭力，使本公司在景氣循環中仍維持優於同業的獲利表現。其次，本公司具備自行開發重要製程機具設備的能力，能針對客戶需求進行客製化設計與快速量產，近年更成功開發新型設備，產能較舊設備提升四至六倍，進一步提升生產彈性與交期效率。在技術擴展方面，持續深化異質金屬接合處理技術，並積極申請歐盟 ETA、美國 ICC 等國際認證，強化進入歐美高端建築市場之資格。隨全球建築法規日趨嚴格，本公司之國際認證優勢將成為切入大型工程標案的重要門票。另本公司整合上游供應鏈，設立不銹鋼線材廠以強化原料取得能力，可於價格低點與盤元廠議價並調節庫存，有效降低原料波動風險。線材廠同時縮短原料供應前置期、提升備料彈性並降低生產成本。

綜合而言，本公司具備技術門檻高、製程能力強、認證完整且供應鏈整合度高等優勢，形成明顯之市場進入門檻。面對中國低價競爭與全球產能擴張，本公司仍以品質、技術與國際認證作為競爭核心，得以在高附加價值扣件市場維持領先地位。

貳、政策與計畫

一、短期強化計畫

為因應全球經濟環境變化及扣件產業發展趨勢，本公司將透過短期可執行之行動計畫，強化營運韌性並提升市場競爭力，主要方向如下：

1、行銷策略：A、強化業務專業能力：加強產品專業應用知識與各地市場通路資訊之蒐集與分析，提升業務人員對專業應用領域之行銷能力。B、提升高值化市場滲透率：專注於開發建築專業應用等高附加價值之行銷通路，提升產品價值與市場認同度。C、廣泛性使用 AI 輔助做市場蒐集與分析；並定期檢視業務開發進度及成效。須設法跳脫對單一客戶之過度依賴。促使通路更廣泛更直接。

- 2、生產策略：A、推動智慧製造與生產可視化、整合智慧型 AI 監控設備降低作業人員之負擔：導入 SAP 企業資源規劃系統，提升生產流程之即時監控、資訊透明度與管理效率。B、導入與升級自動化設備以提升產能與效率：持續升級自動化製程並汰換老舊設備，研發與導入新型高效率生產設備，以提升生產良率與產品品質、降低生產成本，並突破產能瓶頸、縮短交期，進一步增強客戶下單意願。C、建置專業認證實驗室：強化產品檢測能量，推動產品認證流程，使產品符合歐盟、美國等目標市場之必要標準。
- 3、產品發展策略：A、新產品與新應用開發：依據核心製造能量，持續開發相關新型產品，並取得歐盟 ETA、美國 ICC 等認證，以提升產品階位。B、深化異質雙金屬接合技術：推動複合螺絲、複合螺栓等異質接合產品之技術升級，並跨入水泥鑽頭、金屬加工刀具、建築五金工具等新應用領域。
- 4、營運規模擴展：A、專案研發成果落實推動：持續強化建築扣件等主題之研發，並由專業生產與管理團隊推動年度專案成果之商品化，擴展整體營運規模。B、建立量產能力：當產品與製程技術成熟後，依市場需求規劃擴增產能，以支應高階市場之訂單需求。
- 5、供應鏈及加工廠管理策略：A、強化供應商及外包加工廠結構與合作機制：建立多元供應商體系並深化與關鍵供應商之策略合作，以降低單一供應風險、提升委外加工彈性，並確保原料穩定供應與取得具競爭力之採購條件。B、推動智慧化庫存管理：導入智慧管理系統，提高原料與成品之周轉效率，降低庫存負擔。
- 6、財務策略：強化資金管理，提升財務結構健全度，並善用外匯避險工具以降低匯兌損失，確保營運穩定性。

二、中長期強化計畫

- 1、加速產品國際認證取得：持續推動產品於歐盟、美國等高端市場之認證，包括 ETA、ICC 及其他關鍵技術標準，以提升產品定位與技術門檻，延長產品生命週期並創造更高附加價值，強化本公司於高階建築與專業應用市場的競爭優勢。
- 2、強化品牌與通路策略聯盟：與國際知名品牌及主要市場通路建立策略合作或共同開發模式，提供系統化產品解決方案，以提升市場滲透率、擴大應用領域並增強客戶黏著度，進一步鞏固本公司在全球建築扣件市場的競爭力。
- 3、加強產品之廣度及優質客戶黏著度，進軍不鏽鋼螺絲產品領域，結合自有不鏽鋼伸線之優勢，及搭配優質之委外加工廠，形成一完整不鏽鋼螺絲供應體系，搭配既有業務行銷體系開創另一系列之產品。
- 4、善用資本市場資源以支持長期營運發展：本公司將充分運用資本市場籌措資金之功能，強化資金運用彈性，以支應未來技術投資、設備擴充與國際布局需求，並藉此強化財務結構與長期營運韌性。
- 5、建立完善的人才培訓與接班體系：面對少子化與缺工趨勢，本公司將逐步建置完善

的人才發展與培養制度，透過專業訓練、職涯發展計畫、內部晉升機制等措施，吸引並留任具技術與管理能力之人才，確保公司長期營運動能。

6、推動企業永續(ESG)與社會責任工作：本公司將持續落實環境、社會與治理(ESG)策略，包括節能減碳、廢棄物管理、供應鏈永續管理與公司治理提升等計畫，藉由培育永續文化與強化透明度，不僅降低營運風險，更能提升公司整體價值，建立長期競爭優勢。

參、 溝通與追蹤

- 一、 本公司為建立透明、有效的多向溝通管道，透過公司中英文網頁、年報以及永續報告書等與各界做正式的溝通與交流外，也透過適當管道進一步瞭解利害關係人之權益與意見，妥適回應其關切之重要議題，持續檢視及改善永續發展的績效。
- 二、 每年召開股東常會及至少兩次法人說明會，與股東及投資人溝通說明公司年度營運狀況、未來願景、與永續策略，會後將影音連結公布於公開資訊觀測站及公司網站，另負責投資人關係(IR)之單位不定期與投資者以電郵或電話形式溝通，回應投資人對財務、業務及 ESG 議題，以提升投資人對營運狀況之瞭解與溝通效率。
- 三、 本公司將持續提升營運效率及重視投資人對公司之期許，定期蒐集投資人給予之反饋和建議，每年更新提升企業價值計畫，確保企業的價值主張能被市場充分理解。