

# 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，本公司民國一〇五年度經營成果及民國一〇六年度經營計劃。

## 一、民國一〇五年度營業報告

### (一) 民國一〇五年度營業計劃實施成果

本公司民國一〇五年度合併營業收入淨額新台幣7,296,933千元，較一〇四年度6,043,808千元增加20.73%；稅前淨利新台幣1,279,666千元，較一〇四年度941,178千元增加35.96%；稅後淨利為新台幣945,827千元及每股盈餘 10.95元與前一年度相較，增加 40.97%及40.93%。獲利增加主要因產品銷售數量較前一年度增加10%。

研發技術發展上，本年度已完成智慧手機超薄熱管模組、微投影機高功率散熱模組、虛擬實境頭罩低噪音散熱模組開發。未來一年，將投入整合風扇/熱管/熱板/鰭片之散熱方案及液冷循環系統散熱方案的開發。

展望未來，在物聯網、虛擬實境、擴增實境、人工智慧等多元應用下，散熱產業充滿發展契機。而不利的因素包括全球經濟變數仍多，地區安全潛在衝突升高、匯率風險、工資、原料價格持續上漲、勞工聘僱困難等，每一項都是無法迴避的企業經營挑戰，唯有不斷積極開發新技術、新產品、確保核心競爭能力才是最好的因應對策。

(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，本公司未公開民國一〇五年度財務預測資訊，無需揭露一〇五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	104 年度	105 年度
財務收支	營業收入	6,043,808	7,296,933
	營業毛利	1,485,914	1,908,889
	稅後淨利	670,931	945,827
獲利能力	資產報酬率(%)	11.48	14.65
	權益報酬率(%)	20.03	25.99
	稅前淨利佔實收資本額(%)	109.00	148.20
	純益率(%)	11.10	12.96
	基本每股盈餘(元)	7.77	10.95

#### (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	104年度	105年度
研究發展費用金額	241,196	267,503
佔當年度營收比率 (%)	3.99	3.67

##### 2. 研究發展成果

- (1) 智慧手機 - 超薄熱管模組開發完成
- (2) 微投影機 - 高功率散熱模組開發完成
- (3) 無人機 - 輕量化散熱模組開發完成
- (4) 虛擬實境頭罩 - 低噪音散熱模組開發完成

#### 二、民國一〇六年度營業計劃概要

##### (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 IDC 去年底估計2017年全球 PC 出貨量成長率為 -1.1%。近期 Gartner 及 IDC 分別對於2017年全球 PC 出貨量發表不同看法，但大致上未扭轉衰退趨勢。在網路設備方面，DRAMeXchange 最新調查指出，隨著智慧裝置和網路服務廣為普及，帶動雲端計算及網路服務需求熱絡，預計全球伺服器出貨量將年成長約 3.8%。整體而言，本公司民國一〇六年度出貨量將維持穩定，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 106.03.31 止	
		已銷售之數量	已達百分比(%)
散熱模組	42,719	5,172	12.11
散熱片	20,355	5,936	29.16
其他	21,228	5,108	24.06
合計	84,302	16,216	19.24

### (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、下單急促以致於無法以預備庫存的方式來進行調節。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：吳適玲



會計主管：伊玲娟

