

長盛科技股份有限公司

一一四年度提升企業價值計畫

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 113 年度資本結構係由 100%權益和 0%債務組成，公司的權益成本(Cost of Equity)為 4.83%，債務成本(Cost of Debts)為 0%，影響債務、權益融資成本因素包括企業信用、經營風險等。透過加權平均資金成本(WACC)分析使得本公司能評估資金使用效率、投資計畫適切性及企業價值合理性，本公司加權平均資金成本(WACC)為 4.83%，較台灣上市櫃公司連接器同業(包括信邦 3023、凡甲 3526、富致 6642)平均之 16.57%為低。由本公司 WACC 表現，顯示公司能以較低成本取得資金，有助於強化公司市場競爭力、提升獲利及股東價值，是穩健財務結構與經營效率之體現。
- 2.總體經濟影響分析：利率、通膨率和匯率波動均會對公司 WACC 產生影響，這些因子之變化對於本公司相對可控，且本公司已制定有效之風險管理策略，透過主要原料外購策略避免原料價格波動過大並適時將部份製程外包，以降低這些因素對 WACC 波動之潛在風險。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 相對穩定性，有助於提高本公司對市場動態環境變化之應變能力，確保資金成本合理性，進而維護企業財務穩定。

二、獲利能力評估

(一)ROIC 和 ROE 評估：

公司之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 為 10.71%，較台灣上市櫃公司連接器同業(包括艾恩特 3646、胡連 6279、瀚荃 8103)平均之 12.96%為低，顯示本公司在連接器產業中實現資金使用效率略差，此外，本公司 113 年度 ROE 為 9.66%，較台灣上市櫃公司連接器同業(包括艾恩特 3646、胡連 6279、瀚荃 8103)平均之 13.05%為低，表示公司運用股東權益獲得報酬略差，由本公司 ROIC 和 ROE 表現，顯示管理階層必須更有效運用資本配置，才能展現公司在連接器產業領域之競爭力。

(二)業務分析：

在業務層面，本公司將持續強化自主研發能力，創新設計多元化產品，提升產品附加價值，並與客戶緊密合作，共同開發具市場競爭力之利基型產品，透過優化產品組合及提升整體毛利率，進而最大化資金使用效率，最終達到穩健提高整體經營效能。

三、市場評價分析

(一)評價水準分析：

本公司 114 年 11 月 26 日收盤股價為 25.3 元，以 114 年 Q3 財報計算，股價淨值比(PBR)為 1.43 倍，較台灣上市櫃公司連接器同業(包括艾恩特 3646、胡連 6279、瀚荃 8103)平均之 1.97 倍為低，由本公司 PBR 表現，顯示市場可能低估公司獲利能力與穩健經營優勢，惟本公司具備穩健財務結構、良好現金流及持續研發能力，且近年來致力於開發符合市場動向及未來發展趨勢新領域之產品，確保市場評價能反映出公司之內涵價值。

(二)潛在成長評估：

本公司主要產品係車用電子設備及手機或手持式產品之連接器與線組為主，應用範圍涵蓋行動通訊、汽車電子、消費電子及醫療電子等產業，由於上述應用產品之產業發展與本公司所生產之連接器與線組市場需求息息相關，本公司審慎樂觀看待公司產品主要應用別占比最高之汽車電子產業未來市場需求，為公司提供正向之市場機會。目前股價表現與此潛在成長動能相符，因此無需調整業務策略。

四、公司治理分析：

(一)董事會結構及獨立性：

本公司董事會由七名董事組成，其中有三名獨立董事，占董事會的三分之一以上。董事會董事成員各自具備專業背景，包括經營管理、領導決策、產業知識、技術研發、法律專才、財務會計、行銷業務等。透過董事會結構之多元性及獨立性，促使董事會決策過程考慮各種專業知識和觀點，並能獨立於公司管理階層並充分溝通，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：

本公司定期舉辦法人說明會，除依據主管機關規定於公開資訊觀測站公告重大訊息、揭露年報及財務資訊等外，並在公司網站設置公司治理、永續發展及利害關係人專區，以確保投資人與利害關係人能充分了解本公司在永續發展上之努力與成果，更有助於能全面評估本公司價值與未來發展潛力。

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及貨幣政策相對穩定，通膨率和利率仍維持在合理範圍內，但在總體經營環境方面，未來仍需密切關注全球經濟之不確定因素，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及地緣政治風險升高等，這些風險對公司經營獲利表現具有潛在負面影響，本公司將持續評估並採取適當應對策略。

(二)產業競爭分析：

1. 本公司擁有完整產品線，為國內少數針對行動通訊、汽車電子、消費電子及醫療電子等產品開發完整規格系列之連接器產品供應商。本公司提供客製化服務，為客戶設計符合需求之特殊化規格產品，提供下游客戶更加完整產品線及客製化服務，滿足客戶一次購足相關產品之需求。
2. 本公司具備快速研發、開模及設計製程之技術領先能力，從產品設計、模具精密設計製作，到自動化組裝與檢測設備之設計開發，皆建立一貫化作業流程，可配合客戶隨時彈性變化生產。
3. 本公司對產品品質控管嚴格，除由原物料至半成品及成品間作嚴謹品質管制外，且於製程中領先同業加設各項電子監控及之隨線自動檢測設備，能及時掌控問題及降低產品不良率。此外，本公司亦推動公司內部全面品管觀念，除已通過多項國際品質管理系統認證外，產品品質更是受到客戶之信賴，故能維持長期穩定之供應關係。
4. 本公司為能有效掌控生產成本，除形成快速生產、及時交貨之堅實供應體系外；另一方面亦以自動及半自動化生產設備搭配彈性化排程，提高人員及機器利用率，保持產能及效率最佳化。

貳、政策與計畫

一、短期強化計畫

(一) 持續加強利基市場之產品深度

本公司未來將持續在既有之產品應用技術上加速開發，讓現階段產品系列向下延伸，並適時提供客戶新產品技術，以滿足客戶對新產品開發之需求。

(二) 持續積極爭取潛在之目標客戶業務

本公司為能拓展產品市場之銷售版圖，未來仍將持續積極爭取潛在目標客戶，針對其產品策略需求，在其產品研發設計階段規劃導入，提供客戶全方位服務與客戶共同成長。

(三) 持續引進新技術與設備

本公司為能降低對直接人力之依賴度及提高生產技術進入門檻之障礙，將致力強化自有之自動化設備研發部門，持續進行生產設備自動化與模組化之改良，以克服原有技術之瓶頸並加以全面應用。

二、中長期強化計畫

(一) 評估海外市場狀況，設立服務據點或尋求策略聯盟

本公司為與主要客戶共同成長，已在歐洲英國、印度、美國、越南及中國大陸等地區設立銷售與工程服務據點，提供技術支援服務，直接參與當地客戶設計並與客戶共同討論解決方案。未來本公司亦將持續評估海外市場狀況，考量與當地市場具產品專業性及具行銷通路完整性之專業伙伴合作，以提高產品市場占有率。

(二) 規劃海外新生產加工據點

本公司未來加工據點之規劃，仍將以人工成本低廉、接近市場就近滿足客戶為主要之考量因素，必要時在適當區域建立自有之生產加工廠，及時對區域內之客戶提供最佳供貨服務。

(三)策略規劃厚植長期發展實力

隨著營運規模擴張及企業整體永續發展策略規劃，本公司未來將考量上下游垂直整合發展或朝多角化方向經營之可行性，以持續提升競爭優勢。

(註)資料來源：永豐金證券、公開資訊觀測站、財務比較 e 點通、提升企業價值計畫專區。