股票代碼：6761

穩得實業股份有限公司

Wendell Industrial Co., Ltd.

股票上櫃前風險事項、主管機關要求補充揭露事項暨公司治理及企業社會責任說明書

110 年 10 月 05 日股票上櫃前業績發表會

目錄

壹、產業、營運及其他重要風險.....2

一、產業風險.....2

二、營運風險.....2

三、其他重要風險.....3

貳、財團法人中華民國證券櫃檯買賣中心上櫃審議委員會要求補充揭露事項.....7

一、風險事項乙節.....7

(一)該公司主要銷售產品為電磁相容及線路保護元件，市場競爭者眾，有關面臨同業削價競爭之風險、所採具體因應措施及與同業相較競爭優勢之說明，暨推薦證券商之評估意見。.....7

(二)該公司為 Bourns Inc.之代理商，108 年、109 年度及 110 年第一季向 Bourns Inc.進貨比重分別為 56.19%、53.48%及 48.62%，致有進貨集中之情事，有關進貨集中及代理權穩定性之風險，及所採具體因應措施之說明，暨推薦證券商之評估意見。9

二、特別記載事項乙節.....22

(一)有關該公司對業績變化合理性及未來發展性之說明，暨推薦證券商之評估意見。.....22

(二)該公司 108、109 年度及 110 年第一季自有品牌營業收入比重約三成以上，有關該公司自有產品發展策略、研發能量提升與專利布局之說明，暨推薦證券商之評估意見。.....*61*

參、公司治理及企業社會責任.....65

一、董事會運作情形.....65

二、審計委員會運作情形或監察人參與董事會運作情形：.....67

三、公司治理運作情形及與上市上櫃公司治理實務守則差異情形及原因.....71

四、公司如有設置薪酬委員會者，應揭露其組成、職責及運作情形：.....75

五、履行社會責任情形：.....77

六、落實誠信經營情形：.....80

七、公司如有訂定公司治理守則及相關規定者，應揭露其查詢方式：.....83

八、最近年度及截至公開說明書刊印日止，公司董事長、總經理、會計主管、財務主管、內部稽核主管、公司治理主管及等辭職解任情形之彙總：。.....83

九、其他足以增進對公司治理運作情形瞭解之重要資訊，得一併揭露：.....83

壹、產業、營運及其他重要風險

一、產業風險

(一)全球政經局勢及新冠疫情影響

全球政經局勢不確定因素提高，出現突然爆發性的政經危機風險增加，如中國大陸與美國間之貿易戰、新型冠狀病毒對市場造成的衝擊等，均將使經濟運行處於不穩定狀態而提高企業營運難度。

因應對策：

本公司隨時注意國際情勢及新冠肺炎疫情之變化，降低負債提高企業資產流動比，並增加現金水位以因應經濟風險，業務及財務人員定期及不定期檢視應收款項收回情形，同時有效調節控管其備貨量，避免因封城或停工政策再起影響供貨，進而提升經營管理效益。

二、營運風險

(一)進貨集中及代理權穩定

本公司於 92 年起陸續成為美商柏恩氏(Bourns)台灣、中國及韓國等區域代理銷售商，提供電磁相容、保護元件及微調電位器銷售予市場客戶。107 年度~109 年度及 110 年上半年度向該供應商採購金額分別為 590,925 千元、468,630 千元、544,101 千元及 324,161 千元,佔各期進貨淨額比重分別為 61.80%、56.19%、53.48% 及 48.80%，有進貨集中之情事，本公司與美商柏恩氏雖已簽署代理合約，惟代理權續後若發生變動，將會影響本公司營運。

因應對策：

藉由代理合約來保障代理關係，並搭配自有品牌 Nichtek 產品線以及向其他供應商採購其他料件讓產品線更完整，除可降低進貨集中風險外，亦可滿足終端客戶之需求，建立客戶、供應商及本公司三贏之局面，提昇代理商附加價值、鞏固代理關係及客戶信賴程度，應能降低進貨集中及代理權穩定性之風險。

(二)專業人才培訓及流失風險

本公司提供電磁相容及線路保護元件銷售認證測試之整合性服務，相較之下公司之規模及品牌不及於其他之大型企業，加上檢測認證服務之人員除需具備專業技能外，更需要經驗累積才能快速提供客戶解決方案，故人才之取得及留任一直為本公司的挑戰及努力的方向。

因應對策：

透過公司組織及激勵的辦法，給予員工實務上的鼓勵與獎勵，更透過公司經驗主管平日之訓練及討論會議，並建立完善解決方案之資料庫進行經驗傳承，使員工同仁提升本職學能，進一步使員工認可於本公司之職涯價值。另一方面與國內大專院校進行產學合作，訓練產業界所需專業人才以及提供在職學生之實習與應屆畢業生就業機會，增加對本公司之認同感，使其未來於職涯選擇中能優先考量本公司。

三、其他重要風險

(一)利率、匯率變動、通貨膨脹情形對公司損益之影響及未來因應措施

(1)利率變動

A.對公司損益之影響

本公司及子公司 109 年度及 110 年上半年度利息收入分別為 548 千元及 170 千元，佔營業收入淨額比率分別為 0.04%及 0.02%；另利息支出分別為 7,063 千元及 2,968 千元，佔營業收入淨額比率分別為 0.48%及 0.32%。整體而言， 109 年度及 110 年上半年度之利息收入及利息支出佔營業收入淨額比率並不高，故市場利率變動尚未對本公司財務業務狀況造成重大影響。

B.具體因應措施

本公司持續維持與銀行密切聯繫積極瞭解利率走勢且隨時觀察金融市場利率變化對本公司資金之影響。若有融資需求時，將視實際資金需求，調整閒置資金部位，規劃適當之長短期銀行貸款，並爭取最優惠的借款利率，以降低利率變動之風險。

(2)匯率變動

A.對公司損益之影響

本公司及子公司營運據點分別位於台灣、中國大陸、韓國、新加坡與日本，採購對象多以美金及當地貨幣計價，銷貨對象亦多以美金及當地貨幣計價，因而產生匯率變動暴險，本公司及子公司 109 年度及 110 年上半年度之兌換利益(損失)分別為 (2,997)千元及(837)千元，佔本公司營業收入淨額之比重約為(0.20%)及(0.09%)。顯示匯率變動對本公司之營運影響有限。109 年度及 110 年上半年度之兌換利益(損失)主要係美元及人民幣匯率波動所致。

B.具體因應措施

本公司持續維持與銀行密切聯繫積極瞭解利率走勢且隨時觀察金融市場利率變化對本公司資金之影響，積極蒐集匯率相關資訊與各往來銀行諮商匯率走勢、持續觀察匯率變動情形，並依實際資金需求與匯率水準，在現貨市場靈活調節外幣部位持有量。

(3)通貨膨脹

A.對公司損益之影響

近年來受到全球相關資源與物價上漲之影響，整體經濟環境呈現微幅通貨膨脹之趨勢，惟合併公司最近年度及截至公開說明書刊印日止，尚未有通貨膨脹而產生之重大影響，故通膨壓力對合併公司損益影響有限。

B.具體因應措施

本公司及子公司隨時注意電子元件市場價格之波動，並與供應商及客戶保持良好互動關係，預判商品行情走勢，避免因通貨膨脹而產生對本公司重大之影響。

(二)從事高風險、高槓桿投資、資金貸與他人、背書保證及衍生性商品交易之政策、獲利或虧損之主要原因及未來因應措施

本公司及子公司最近年度及110年截至公開說明書刊印日止並無從事高風險、高槓桿投資及衍生性商品交易之情事。

本公司之經營方針以專注本業及務實為原則，在財務上秉持以穩健保守之策略，此外，本公司已訂定「資金貸與他人之作業程序」、「背書保證作業程序」及「取得與處分資產處理程序」等作業辦法，作為本公司從事相關行為之遵循依據。最近年度及截至公開說明書刊印日止，未有資金貸與他人、背書保證及及衍生性商品交易之情事。

(三)未來研發計劃及預計投入之研發費用

本公司為厚植公司之競爭力，維持市場優勢，對於研發創新不遺餘力，並朝向符合各類市場需求及科技潮流的產品發展，本公司預計投入之研發費用將依新產品及新技術開發進度逐步編製，並視營運狀況調整投入金額，以確保本公司之競爭優勢。

(四)國內外重要政策及法律變動對公司財務業務之影響及因應措施

本公司及子公司日常營運均遵照國內外相關法令規定辦理，並持續注意國內外重要政策發展趨勢及法律變動情形，並蒐集市場相關資訊提供經營階層參考，以調整公司營運策略。最近年度及截至公開說明書刊印日止，本公司及子公司並未因國內外重要政策及法律變動，而對公司財務業務造成重大影響之情形。

(五)科技改變及產業變化對公司財務業務之影響及因應措施

本公司及子公司隨時掌握產業動態，注意所處產業之科技變化及技術發展演變，並了解客戶需求以確保市場優勢，維持本公司競爭力。為了配合市場環境變化及公司整體營運發展策略，本公司已於106年起整合集團資源，進行組織重組並擴大業務範圍，以滿足客戶需求。最近年度及截至本公開說明書刊印日止，尚無因重要科技改變及而對本公司財務業務產生重大影響之情事。

(六)企業形象改變對企業危機管理之影響及因應措施

本公司及子公司自成立以來，持續為國內外各之相關產業界提供完整之線路保護與測試驗證之整合服務平台，並持續與國內大專院校進行產學合作，培訓產業界所需專業人才以及提供在職學生之實習與應屆畢業生及社會青年就業機會。成立至今致力於專注於本業經營，遵守相關法令規定，致力維護公司形象，並未有因企業形象改變而造成公司營運危機之情事。本公司將持續維持優良企業形象，不斷提升服務品質滿足客戶需求，積極強化內部管理與提昇管理品質及績效，以降低企業風險之發生及對公司之影響。

(七)進行併購之預期效益、可能風險及因應措施

本公司目前並未有併購之計畫。

(八)擴充廠房之預期效益、可能風險及因應措施

(1)預期效益

A.安規實驗室建置

為因應後疫情時代工作方式改變(攜帶型電子設備的增加)以及E-Bike 產業鏈的布局，本公司針對儲能電池產業所急需的測試需求，於109 年第四季通過增資案，於110 年第二季開始建置鋰電池測試實驗室，並預計於明年取得合法實驗室資格後開始營運，屆時此一鋰電池測試實驗室可提供的測試產能，結合本公司既有的安規測試與認證服務能量，以期對集團營運有所效益。

B.深圳實驗室擴建

110 年為完善實驗室認證體系，本公司之轉投資公司深圳千虹電子有限公司實驗室將擴充 RS(輻射耐受)/CS(傳導抗擾)/BCI(大電流注入)/Load Dump(拋負載測試)儀器設備，預期鎖定車用電子、網通、工業電腦及機上盒客戶群，強化既有客戶之深度，提高既有客戶之營收，完善穩得新服務平台，增加客戶黏著度。

(2)可能風險及因應措施：

本公司配合市場成長需求而擴建實驗室，若產業景氣波動影響市場發展，可能風險為實驗室利用率降低，惟本公司經營團隊擁有豐富之產業經驗並了解產業與產品之需求及新領域開發，可透過使用計畫之轉換及更新以降低產能利用率不足之風險。

(九)進貨或銷貨集中所面臨之風險及因應措施

(1)進貨方面

本公司為保護元件供應商，隨著電子產品體積小且需兼具多功能及世界各國對於電磁相容性規範要求越趨嚴格，本公司開始專注電磁相容性零件銷售及產品線布局，並爭取 EMC 及線路保護零件世界大廠之代理權，可大幅增加零件產品的廣度，並滿足客戶對於零件的需求，因而產生進貨集中之情形。

本公司與原廠供應商持續加強合作、提升依存度，尋找多樣化料件提高其他供應商進貨占比，並持續致力於發展自有品牌及開發代理其他產品線，最近三年度進貨比重已呈現逐年降低趨勢。業已訂定經銷合約，應可有效降低交期延誤、品質不佳及任意報價等風險，故本公司進貨集中之情事應尚不致產生重大之營運風險。

(2)銷貨方面

本集團主要從事 EMC 及線路保護解決方案，應用於物聯網、5G 產業、人工智慧、智慧城市、車用電子與電動機車/汽車等相關產業，基於產品應用廣泛，相對客戶數量眾多且分散，最近年度及截至公開發行說明書刊印日

止前十大客戶略有變動，惟並無單一客戶銷售比率達10%以上者，故銷售對象尚屬分散，而無明顯銷貨集中之情形。

(十)董事、監察人或持股超過百分之十之大股東，股權之大量移轉或更換對公司之影響、風險及因應措施

本公司最近年度及截至公開說明書刊印日止，公司董事、監察人及持股超過 10%之大股東移轉本公司之股票，主係其自身財務規劃調整，並為本公司未來申請上櫃時需符合法令股權分散之規定，對本公司應不致發生重大影響與風險。

(十一)經營權之改變對公司之影響、風險及因應措施

截至公開發行說明書刊印日止，本公司未有經營權改變之情事。

(十二)其他重要風險及因應措施：無。

貳、財團法人中華民國證券櫃檯買賣中心上櫃審議委員會要求補充揭露事項

一、風險事項乙節

(一)該公司主要銷售產品為電磁相容及線路保護元件，市場競爭者眾，有關面臨同業削價競爭之風險、所採具體因應措施及與同業相較競爭優勢之說明，暨推薦證券商之評估意見。

公司說明：

1. 單純零件銷售商與實驗室檢測發證服務方面確實各有競爭者，單一市場競爭者亦透由削價之方式進入市場或搶占市場占有率,惟本公司的商業模式為提供 EMC 一站式解決方案，以單一客戶而言，本公司銷售的產品包含零件銷售及發證服務，除提供客戶有市場競爭力的零件外，本公司亦提供線路諮詢、除錯與實驗室測試發證等服務，可有效協助客戶進行產品零件整合應用，可減少產品設計上不必要的測試作業，並加速產品上市時間，搭配本公司提供產品上市前所需 EMC 與安規認證，利用整套服務(零件加認證)概念，讓客戶在採購零件時，不單只對比零件價格，還會考量本公司可提供產品附加價值，及產品加速上市時程可產生利益，例如像客戶勝品，向本公司採購零件品項有靜電保護器 ESD/瞬態抑制二極管 TVS/功率電感/共模濾波器/網路變壓器…等，也向本公司採購實驗室認證服務，以過去經驗電子產業通常每季或每半年客戶會要求降價，但這三年度勝品銷售零件毛利率皆維持一定水準，由此可知以此服務模式，應可避免單一零件削價的價格競爭之情事。
2. 本公司為因應客戶需求及市場需求，預計投入引進或開發下列產品，應可再提升本公司競爭優勢：
   (1)靜電保護器(ESD Diode)：隨著資料量越來越大高速傳輸需求量提升，加上主晶片效能越來越高帶起高速傳輸需求,高速傳輸市場需求熱,從 PC、NB 到雲端計算、人工智慧等應用面隨之擴大，本公司因應新端口之應用，開發符合高速訊號之低電容/低漏電產品，如：一般 USB2.0 傳輸資料速度為 480Mbps，應用之靜電保護器電容值需小於 1pF 否則會影響訊號傳輸，而新式 USB4 端口傳輸資料速度為 40Gbps，應用之靜電保護器電容值則需小於 0.25pF。
   (2)晶體閘流管(Thyristor)：電子產品設計皆以輕薄短小美觀出發，電路板尺寸隨之空間越來越小，相對電磁耐受防護皆希望能在相對的零件尺寸上提供最大之保護能量，本公司持續開發在封裝尺寸不加大條件下，如何提高突波能量，同時研發多路封裝以節省客戶設計空間。
   (3)防突波網路變壓器：隨網路通訊設備要求更高的網路速度，如：交換機、伺服器、閘道器、網路連接儲存與 5G 相關基站設備，由 100MbE, 1GbE 升級到 2.5G/5G/10G 規格網路端口，故升級本公司已取得專利產品，規劃提升高速訊號至 2.5G/5G/10G 應用以符合乙太網路新傳輸速度之提升。
   (4)車規全系列產品線：鑑於車用電子在車聯網、電動車與自動駕駛發展帶動下，預估市場規模將持續成長，本公司加強布局完整車規全系列產品線，預計的應用在車用先進輔助駕駛(ADAS)或環景顯示系統(AVM)乙太網路二次側突波所使用靜電放電二極管、車載相機模組的靜電放電二極管及車載系統需要使用到車載電源的

瞬態電壓抑制二極管，藉以拉高車規產品占有率，預計提升車規品項比率及增加車規品項之開發。

3. 本公司的與同業相較之競爭優勢主要在於擁有二十年 EMC 元件整合及解決問題的能力，可提供客戶一站式服務之營運模式；本公司工程師可協助客戶處理 EMC 前期線路修改 (EMC 法規諮詢並提供對策零件)及提供電子產品偵錯的專業服務，且本公司設有 EMC 實驗室，可提供客戶產品之驗證測試，協助客戶快速取得 EMC 證書，可縮短客戶產品開發到上市所需時程。另本公司除持續與客戶共同進行產品開發、提供產品解決方案，及掌握市場開發趨勢外，並持續拓展實驗室測項，以提供客戶更多產品檢測需求，此外，本公司亦持續透過建立客戶產品解決方案資料庫等方式，累積研發部門工程師經驗，透過前開方式提升同業與本公司競爭門檻，另有關本公司與其他同業之比較，如下表所列：

類型	公司	主要差異
EMC 一站式服務	穩得	EMC 零件品項完整包含過電壓、過電流保護元件、磁性元件、模組化產品及整流性元件等。EMC 工程師協助客戶處理 EMC 前期線路修改 (EMC 法規諮詢並提供對策零件)及提供電子產品偵錯的專業服務，且本公司設有 EMC 實驗室，可提供客戶產品之驗證測試，協助客戶快速取得 EMC 證書，藉由本公司 EMC 一站式服務滿足客戶需求，有效降低客戶成本及縮短客戶產品開發至上市之時間。
一般 Bourns 代理商	全科 /Linpo	零件代理商，無設置實驗室與配置完整的 EMC 工程人員協助客戶線路除錯與產品上市前需要的發證認證服務。EMC 與線路保護元件產品線亦不完整。
實驗室有銷售零件	耕興	實驗室檢測相關著重在高頻手機檢測服務 5G 及 LTE，零件方面著重在磁性元件中的電感與濾波，銷售零件收入占營收比低。 本公司檢測主要在 EMC 及線路解決與安規相關，零件品項涵蓋率較耕興廣，本公司產品不僅有磁性元件，也包含過電流及過電壓零件產品。耕興以實驗室為主要營業項目，銷售零件佔比低。與耕興最大差異在於本公司在零件品項涵蓋率廣且具有競爭優勢。
	敦吉	本公司與敦吉最大差異在於零件品項，敦吉所代理的零件品項大部分與 EMC 與線路保護關聯性不高，然本公司零件與實驗室環環相扣，相輔相成。在 EMC 與線路保護帶給客戶一站式的服務。
一般保護元件零件供應商	聚鼎/晶焱	聚鼎/晶焱為零件供應商，並無設置認證實驗室來服務客戶。在零件品項上，聚鼎主力在過電流保護及過電壓占比低，本公司產品線比聚鼎涵蓋率廣，除包含過電流過電壓零件品項，磁性元件亦配備齊全；晶焱零件主力則在靜電保護，本公司產品線比晶焱涵蓋率廣，不只靜電突波之電壓保護，還有包含過電流零件品項，磁性元件亦配備齊全。

資料來源：本公司提供

綜上所述，本公司與原廠 Bourns 合作已 18 年，且本公司推出自有品牌 Nichtek 及實驗室服務迄今已逾10年，藉由代理知名品牌輔以自有品牌以豐富本公司產品線，提供客戶更多元性之選擇，無論在品牌知名度、規格高低、價格考量及實驗室服務上，都藉由本公司 EMC 一站式服務滿足客戶需求，有效降低客戶成本及縮短客戶產品開發至上市之時間，亦成為本公司相較於同業之競爭優勢。

推薦證券商說明：

1. 該公司擁有的實驗室，主要提供客戶由 EMC 設計偵錯、電磁波及高幅射測試，最後取得相關認證，而穩得公司為了緊密提高與客戶關係，提供偵錯及測試等服務，協助客戶改善產品設計，以加速產品上市時程，該公司提供測試服務，讓客戶可加速解決不同零組件供應商之元件干擾的問題，有別於一般電子元件供應商，該公司為整合解決方案為基礎的服務供應商，持續提升該公司銷售產品之加值，經評估其商業模式，

應不至落入與其他競爭同業削價競爭之情形。

2.該公司之研發方向，並非專注於單一零件在功能上或新技術的研發，主要核心競爭力在於如何提供客戶最佳產品方案，而非提供客戶單一元件最優質之產品。依該公司發展出的競爭力，該公司研發能量的主軸應為協助客戶處理 EMC 相關問題，進而發現市場需求，該公司透過跟客戶合作開發，可使得該公司處於產品趨勢領先地位，經評估隨終端產品技術推移之下，該公司應能即時掌握新產品開發趨勢。

3.有鑑於電子產品設計趨勢日益精美，其所衍生的電磁干擾與使用安全性可能會造成電子產品本身或是對其他產品甚至於人類本身產生不良的影響與危害，故電磁相容(EMC)問題及安全規範(Safety)一直受到各國政府和生產企業的日益重視，所有電器電子產品在銷售前均須通過各國的電磁相容(EMC)認證及安規(Safety)認證，這促進了 EMC 保護元件的急速發展，人們對各類新型電子產品的可靠性、安全性提出了更高的要求，EMC 元件銷售需求隨著各國產品法規不斷的提升與電子產業全面成長不斷提升。

由於電磁相容(EMC)及安全規範(Safety)之測試服務，主要是由各國政府或各大驗證單位委託檢測業執行產品檢測工作，因此產品測試認證的上游為各國政府機構或經各國政府授權之驗證單位，其下游產業主要包含資訊硬體產品、家電產品及網路通訊產品等製造商，因此凡產品有電磁干擾或安全之虞，和是否符合無線電法規的技術規範者，均為檢測行業之服務範圍。

穩得公司在產業鏈中位居中游，提供客戶一次性購足的服務流程，憑藉過去豐富的 EMC 經驗累積與完整的產品線與建構 EMC 與安規認證實驗室的資源整合，大幅減少下游客戶產品認證費用與縮短新產品上市時間，且目前科技產業之零組件設計朝輕、薄、短、小化設計，在產品及應用蓬勃發展下，為加速產品布局規劃，在各種領域與應用之零件共用極大化及高信賴度，才能增加產品競爭力，協助客戶取得最大的商機。

然而 EMC 線路保護元件則會因產品本身的品質良莠，對電子設備的穩定度產生重大影響，電子設備的電子迴路中由於各種不同原因產生的雜波，則影響設備是否正常運作之關鍵，這些雜波不僅對電子迴路的正常運轉有干擾及妨害，其輻射對人體也有一定害處，電子設備之銷售除需符合一定之標準外，更需通過市場嚴峻之認證，因此，品質優良的 EMC 線路保護元件是客戶購買產品之第一條件，穩得公司在提供高品質產品的同時，亦能針對電子電器產品提供電磁相容(EMC)、安全規範(Safety)、無線射頻(RF)測試與檢測認證發證服務，其提供之技術能量，伴隨電子電器產品日益月新，對已模組化設計之產品加以精進設計，使客戶端無需變更設計，另該公司透過建立資料庫方式累積研發部門工程師經驗、定期參加 EMC 或電子相關領域的技術研討會增加新知識，與台科大及龍華進行產學合作實踐理論與實務結合及驗證…等方式，經評估應可因應未來電子產業之快速變化。

另檢視該公司建構 EMC 線路保護元件與安規認證實驗室之資源整合，主要提供客戶由 EMC 設計偵錯、電磁波及高幅射測試，最後取得相關認證，並以自有品牌 NichTek 與代理線品牌同時進行販售，產品線完整可滿足客戶於主要 EMC 與安規認證相關需求，經評估應可劃分與同業競爭者之不同之處。

(二)該公司為 Bourns Inc.之代理商，108 年、109 年度及 110 年第一季向 Bourns Inc.進貨比重分別為 56.19%、53.48%及 48.62%，致有進貨集中之情事，有關進貨集中

及代理權穩定性之風險，及所採具體因應措施之說明，暨推薦證券商之評估意見。

公司說明：

最近二年度及最近期進貨集中 Bourns 情形

單位：新臺幣千元；%

供應商名稱	主要進貨項目	108 年度		109 年度		110 年度第一季	
		進貨淨額	比例	進貨淨額	比例	進貨淨額	比例
Bourns	電子零件	468,630	56.19	544,101	53.48	135,055	48.62

資料來源：本公司提供

1.進貨集中原因

本公司在90至92年間以銷售電解電容器、積層陶瓷電容(MLCC)、DRAM 等產品為主，後來隨著電子產品體積趨小且需兼具多功能，世界各國對於電磁相容性(下稱 EMC)規範要求越趨嚴格，本公司調整產品發展方向，為做出差異化調整，開始專注 EMC 零件銷售及產品線布局，因 Bourns 為電子零組件業界的龍頭製造供應商(公司總部位於美國加州河濱市，主要產品包含傳感器、電路保護解決方案、磁性零組件、微電子模組、面板控制器及電阻產品，服務產業涵蓋汽車、工業、消費、通信、醫療、音頻以及其他各類市場，品項高達上千種)，為爭取 Bourns 代理權，本公司持續努力，直到將 Bourns 產品成功銷售至金士頓及藍天電腦，證明本公司銷售實力後，Bourns 於92年始與本公司簽訂代理合約。另本公司除取得電子零組件之龍頭製造供應商 Bourns 代理權外，亦逐步擴建電性實驗室，以利提供本公司銷售客戶最佳產品解決方案，隨代理 Bourns 產品業績逐步提升，使本公司對 Bourns 進貨金額增加，108年度、109年度及110年第一季向 Bourns 進貨金額分別為468,630千元、544,101千元、135,055千元，占進貨淨額比重分別為56.19%、53.48%及48.62%，致有進貨集中之情事。

2.Bourns 代理合約之重要內容、交易條件合理性、重大限制條款

(1)代理品項、期間及區域：

A.代理品項:除下列品項外，其他 Bourns 產品均可代理。

(A)Bourns 汽車感測器產品。

(B)Bourns 之子公司 Bourns KK 之產品(主要為過溫度保護元件)。

(C)柏恩氏(東莞)電子有限公司之產品(主要為客製化汽車電子磁性元器件相關產品)。

本公司代理產品未包含 Bourns 之汽車感測器，主係此類產品有大量客製化服務，且需與終端客戶來回做規格確認，另車用感測器通常屬高單價產品，如有產品瑕疵，容易產生之安全問題，其衍生之後續求償金額及法律程序十分繁雜，故由 Bourns 自行銷售。

本公司與 Bourns 簽訂之代理合約中提及除 Bourns 汽車感測器、Bourns 之子公司 Bourns KK 之產品(主要為過溫度保護元件)及柏恩氏(東莞)電子有限公司之產品(主要為客製化汽車電子磁性元器件相關產品)外，其他產品線，皆為本公司可販售之範疇，目前車用相關品項主係銷售及推廣 Bourns 的電流偵測固定電阻、過電流保險絲、磁性元件、瞬態電壓抑制二極管等產品，其中如本公司銷貨客戶和碩，其代工特斯拉車用控制板所需使用的磁性元件，本公司自 106

年起以持續銷售迄今;韓國客戶 Keyang 車用馬達所使用的過電流保險絲,自 102 年起交易至今。

(2)代理期間:

本公司自 92 年代理開始，即一年一簽(自動展延，本年度合約期間為 110 年 1 月 1 日至 110 年 12 月 31 日),於簽(續)約前一年底 Bourns 總公司會針對代理商進行財務、資金及信用等綜合評等考量，依本公司與 Bourns 合作之歷史經驗，本公司自 92 年迄今，並無被中斷代理合約或收回代理品項之情事。

(3)代理區域:目前本公司代理區域為臺灣、中國大陸及南韓。

(4)交易價格：

本公司主要向 Bourns 採購之零件類型為微調電位器、可恢復式保險絲、閘流體過電壓保護器、磁性產品、固定電阻器、氣體放電管..等。Bourns 每年度會提供各料件之報價，報價有效日期為 1 年，當價格有效期限到期前，本公司會參考原廠 Bourns 提供之各料件原始訂價資料，並依照不同之客戶需求，參考一般市場行情價格、歷史購買紀錄、訂購數量多寡，向原廠提出調整價格之需求，但最終由原廠核定價格；另若有個案特殊需求(如搶攻其他非 Bourns 產品市場，或採購金額較大等)，會另外依個案向 Bourns 詢價，此定價方式與其他 Bourns 代理商均相同。

(5)交易條件:本公司對 Bourns 之付款條件為 Invoice day 60 天，與其他供應商並無重大差異。

(6)重大條款:

A.存貨所有權：

合約第九條(b)載明「當 Bourns 產品交付給運輸業者時，此等 Bourns 產品的所有權及損失風險即移轉給代理商」，本公司擁有存貨所有權。

B.最低採購量：

本公司向 Bourns 採購並未訂有最低採購量限制,僅於個別料件之價格議定時，每筆訂單需符合最低採購量要求，才能以議定價格採購(即階梯式報價)。

C.保固條款：

Bourns 對代理商的保固期限應為自出貨給經銷商之日起算的 30 個月，且經銷商有權將 Bourns 的標準 24 個月保固權益移轉給經銷商的顧客及最終使用者。(如本公司向 Bourns 購入存貨後 12 個月後，將產品售出予最終使用者，剩餘可移轉保固期為 18 個月)

D.合約限制：

合約內除載明代理區域為臺灣、中國大陸及南韓外，尚無重大限制條款，且未限制本公司不可銷售其他品牌之相同產品(舉例而言，Bourns 其他全球型代理商如 Arrow 及 Avnet,亦同時代理 Bourns 之競爭品牌 littelfuse 的產品。)

3.本公司代理區域與其他代理商之劃分

(1)本公司非 Bourns 獨家代理，Bourns 與代理商合作係採複式代理模式，因而同區域有數家代理商並存(Bourns 亞太區主要代理商：Arrow、Avnet、Linpo(盛泰)、穩得、Excelpoint(世健科技)及 Alltek(全科)等)。

(2)針對相同區域之其他同業如何劃分銷售客戶說明如下:

A.既有客戶:各代理商與客戶合作已久，已熟悉客戶需求，客戶如有新產品需求，會直接尋求原代理商，且隨交易之品項與金額增加時，客戶對單一代理商會擁有較多議價空間，避免分散採買能量。此外，各代理商間亦早有默契，不會互相削價競爭破壞市場行情，相對的代理商會持續推廣共用料件於相同客戶的新案件中，持續增加出貨量有利於原代理商在申請價格降價時較易得到具競爭力之價格，如此亦有利於配合客戶採購之季、年度降價計畫，致使客戶亦不會任意更替代理商。

B.新客戶劃分:針對新客戶的劃分係以代理商報備制,代理商找到新客戶或開發新產品線，向原廠 Bourns 報備並經申請價格核准後，該客戶或新案件則會劃分給該代理商，之後其他代理商若因相同客戶或相同案子向 Bourns 要求報價，Bourns 為避免供應商惡性競爭，Bourns 將拒絕報價與該供應商。

4.Bourns 代理權穩定性之說明

(1)合約約定終止條款：

A.依據合約規定，如有合約雙方之任一方無償債能力、破產、未依約履行相關義務等、或代理商股權有 25%以上重大變更、未認真努力來達到彼此議定的商業目標、虛偽陳述 Bourns 產品或應用等情事，則有合約規範得終止代理合約之情事。

B.有關前開代理商股權有 25%重大變更之合約條款，係指代理商股權有 25%以上變動時，Bourns 得終止其代理合約，但 Bourns 有權選擇是否執行此條款。如本公司董事長高治宏及董事高旻宏於 106 年度因個人租稅規劃將原持有穩得公司之股權移轉至渠等投資公司， 108 年度為達股權分散及引進策略型股東，分別移轉 47.19%(6,748,600 股)及 9.85%(2,000,000 股)，故曾有股權移轉逾 25%之情事，惟本公司大股東最終受益人仍為高董家族，最大實質控制力股東亦為高董家族， Bourns 對此並未表示有需終止代理合約之情事，且自 106 年度迄今本公司與 Bourns 之代理合約未因此受影響。爰此，綜使訂有代理商股權 25%重大變更之合約條款，仍係以該代理商之實質控制力有無變動判斷。

本公司董事長高治宏、董事高旻宏及其投資公司(柏虹投資股份有限公司、泓匯股份有限公司及韋虹資產股份有限公司)均已出具承諾書承諾於本公司與 Bourns 代理合約有效期間不會移轉或處份對本公司之持股合計達申請上櫃年度 110 年 1 月 1 日之已發行股份總數(21,318,150 股)25%以上且發生對本公司喪失實際控制力之情事。本公司將於內部人新就(解)任及股權異動資料申報作業程序與內部稽核實施細則增訂相關作業辦法，將此承諾事項列入稽核項目，並按月執行稽核作業，若經查核發現本公司董事長高治宏、董事高旻宏及其投資公司(柏虹投資股份有限公司、泓匯股份有限公司及韋虹資產股份有限公司)自申請上櫃日起移轉或處份對本公司之持股合計累積達 110 年 1 月 1 日之已發行股份總數之 10%(21,318,150 股*10%=2,131,815 股)，即將相關稽核報告及本公司對於 Bourns 代理權因應措施及影響說明，提報最近期董事會討論。

另本公司上櫃前對外公開承銷暨員工認購之現金增資主係依照「財團法人中華民國櫃檯買賣中心證券商營業處所買賣有價證券審查準則第 4 條」及「公司法第 267 條」規定辦理，預計增資 2,164,000 股，僅占增資後總股數 9.05%，故前述事項應無代理合約所規範移轉所有權持股達 25%以上，致影響本公司之代理權之情事。

C.如代理商業績及信評良好，依據代理合約之慣例為一年一簽。本公司自 92 年起開始代理 Bourns 產品，於簽(續)約前一年底 Bourn 總公司會針對代理商進行財務、資金及信用等綜合評等考量，本公司自 92 年與 Bourns 合作迄今，並無被中斷代理合約或收回代理品項之情事。

(2)本公司維繫代理權穩定性之重要因素

A.本公司可精準掌握數千種 EMC 零件特性

本公司銷售 EMC 及線路保護零件種類多達四、五千種，因本公司深耕 EMC 及線路保護領域近 20 年，透過多年銷售經驗累積，可精準掌握零件的特性、規格及應用，而本公司工程師團隊可提供客戶線路設計、佈線建議、除錯並使用實驗室做零件對策測試，測試完成後提供測試報告，並於客戶設計中導入 Bourns 零件，透過協助客戶提出高性價比產品解決方案，以提升客戶滿意度及向本公司採購意願，並縮短其產品上市之時間，

B.搭配本公司實驗室服務，可加速 Bourns 業務及產品推廣，並節省其人力投入

本公司自 92 年起與 Bourns 合作迄今已 18 年，雙方已有相當程度的合作默契，且本公司銷售 EMC 產品迄今，已服務近上千家客戶，每月出貨客戶平均約 400 家，國內多家上市櫃公司皆是本公司之客戶，透過本公司特有的經營模式，加強與客戶的黏著度，使本公司不僅僅是 Bourns 代理商，同時也是 Bourns 在市場上行銷推廣不可或缺的角色，本公司擁有完整 EMC 的實驗室與專業的工程師團隊，亦可提升 Bourns 在產品推廣上的效能，尤其 Bourns 持續精簡業務人員及工程師配置，故擁有像本公司可提供一站式服務之代理商，可協助 Bourns 產品推廣及銷售，雙方因而可持續合作長達 18 年，並因推廣其產品有成，使本公司多次取獲得 Bourns 頒發供應商獎項外，並於 110 年初更榮獲 Bourns 頒發 Best Demand Creation Award(最佳創造需求供應商)之獎項，更可證明本公司將產品搭配實驗室進行產品銷售對 Bourns 產生的助益。

C.每年度均可達成年度業績銷售目標

Bourns 與本公司於每年第四季季底協議次年度業績目標，並於次年度第一季視市場需求決定調整該目標。若目標業績未達標者，Bourns 會依照個別代理商銷售情形予以檢討，並不會因此而取消代理權。本公司最近三年度及 110 年度之年度業績目標即使有中美貿易及新冠肺炎疫情影響，本公司均有順利達成銷售目標。

綜上所述，Bourns 與本公司自 92 年合作迄今，主要係因本公司可精準掌握零件產品

的特性，搭配本公司實驗室的服務，進而提升向本公司採購產品之附加價值，除可節省 Bourns 業務人員配置外，更有助於其產品推廣，使雙方成為長期合作夥伴，且本公司各年度均有達成 Bourns 給予業績目標，透過此種雙贏模式，本公司 Bourns 代理權尚屬穩定。

5.進貨集中之相關風險及因應措施

如前所述，本公司透過持續累積經營團隊之 EMC 零件整合經驗，搭配實驗室等加值服務，以鞏固本公司與 Bourns 代理權之穩定性，另就代理品項，本公司亦持續拓展自有品牌之產品品項或第二供應商，以降低進貨集中風險，如本公司代理 Bourns 產品類別主要為微調電位器、可恢復式保險絲、閘流體過電壓保護器、磁性產品、固定電阻及氣體放電管等六大品項，未來若發生 Bourns 代理權有所變動或被取消時，除可恢復式保險絲因實務尚無需求，而未向第二供應商採購外，其餘可由本公司自有品牌 Nichtek 產品或經銷科寶等產品以為因應，且均已陸續出貨，另可恢復式保險絲如有需求，亦可向其他供應商採購，若遇到發生突發狀況導致 Bourns 無法供貨時，本公司仍可尋求國內其他供應商提供客戶替代料件，保持供應鏈及出貨的順暢。

另隨本公司自 99 年開始發展自有品牌 Nichtek 後，因自有品牌發展有成，使本公司最近二年度及 110 年第一季對 Bourns 進貨金額雖未下降，但進貨比重已自 108 年 56.19%降至 110 年第一季 48.62%，應已有效降低本公司進貨集中 Bourns 之風險。

6.發展自有品牌之策略及與代理品牌之競合關係

(1)Nichtek 成立背景

本公司自 92 年跟 Bourns 簽定代理合約後正式切入 EMC 與線路保護零件供應商行列，有別於一般代理商只是單純買賣賺取價差，為提高客戶的依存度，本公司深知技術導向及服務之提供才是核心，為協助客戶通過 EMC 及安規認證，使其產品通過認證並上市銷售，於 98 年設置第一間全電波暗室，並陸續擴增電磁耐受性(EMS)實驗室、雷擊(Surge)模擬實驗室、傳導放射(Conduction)實驗室、輻射耐受(RS)暗室、傳導耐受(CS)暗室，及安規實驗室，以提供客戶 EMC 及安規發證服務。

另一方面，在積極建置實驗室的過程，本公司體悟到單靠代理 Bourns 品牌並無法滿足所有客戶的需求，身處於亞太區這個價格敏感度高的生產基地，成本控管係為眾多客戶考量要點，但 Bourns 的產品策略主軸為利基型市場，故許多通用料件上 Bourns 無法提供具競爭力的優惠價格，故本公司 99 年開始創設自有品牌 Nichtek，歷經十年耕耘，除原本代理品牌產品線外，輔以自有品牌之產品線，進而強化本公司 EMC 及線路保護元件之產品線及競爭力。

自有品牌除一般通用料件外，自主研發產品亦取得多項專利，如防雷模塊-Surge Pro®專利、整合訊號隔離變壓器與保護元件的封裝晶片專利、整合整流器與訊號隔離變壓器的單晶片結構專利及拋負載保護裝置專利等，專利產品銷售金額雖不重大，但可協助客戶精簡線路保護的設計空間及保護元件使用之數量，同

時讓客戶認知本公司在EMC領域之整合能力。

本公司自99年創設自有品牌後，因產品線完整，且可因應不同客戶產品及價格需求，搭配本公司實驗室服務，使本公司自有品牌營業收入因而逐年提升，自108年418,844千元提升至109年529,989千元，且自有品牌銷貨比重亦自108年32.32%提升至109年36.19%。

(2)自有品牌之產品開發及供應商來源

A.因EMC零件市場已很成熟，相關保護元件並無太大差異，本公司自有品牌供貨來源主要係提供需求規格予供應商，再由供應商提供原已大量生產之通用料件後，以Nichtek品牌銷售；部分自有品牌產品為應用本公司專利所生產料件；另有部分料件，則為本公司與銷售客戶共同進行產品開發時，發現新產品需求新規格，建議供應商進行研發及生產等幾種方式。

產品類別	產品開發及製造來源
靜電保護器(ESD Diode)	穩得開出需求規格，由乙公司/大陸江蘇東晨電子/大陸捷捷微電子/大陸樂山無線電/大陸薩瑞微電子/臺灣典琦科技..等研發與生產
瞬態抑制二極管(TVS Diode)	穩得開出需求規格，由乙公司/ 大陸江蘇東晨電子/大陸捷捷微電子/大陸薩瑞微電子/丁公司等研發與生產
壓敏電阻(Varistor)	穩得開出需求規格，由臺灣立昌先進科技/戊公司研發與生產
網路變壓器(LAN Transformer)	穩得開出需求規格，但由庚公司/大陸特金電子/臺灣鴻磬科技研發與生產
晶體閘流管(Thyristor)	穩得開出需求規格，由乙公司/大陸江蘇東晨電子/大陸薩瑞微電子研發與生產

資料來源：本公司提供

B.自有品牌供貨穩定性之說明

本公司最近二年度及申請年度最近季Nichtek前五大供應商

單位:新臺幣千元

	客戶	108年度金額	比率	客戶	109年度金額	比率	客戶	110第一季金額	比率
1	丙公司	38,546	4.62	丙公司	63,395	6.23	丙公司	20,196	7.27
2	東晨電子	31,089	3.73	東晨電子	43,972	4.32	東晨電子	11,771	4.24
3	庚公司	29,016	3.48	庚公司	42,992	4.23	乙公司	5,942	2.14
4	丁公司	20,172	2.42	辛公司	31,185	3.06	丁公司	5,517	1.99
5	戊公司	16,947	2.03	丁公司	21,331	2.10	上海智晶	5,352	1.93
其他		84,290	10.11	其他	116,248	11.43	其他	40,343	14.52
小計		220,060	26.38	小計	319,123	31.36	小計	89,120	32.08
非自有品牌		613,993	73.62	非自有品牌	698,358	68.64	非自有品牌	188,677	67.92
進貨淨額		834,053	100.00	進貨淨額	1,017,481	100.00	進貨淨額	277,797	100.00

資料來源：本公司提供

本公司與主要配合之供應商大多合作多年以上，故雙方合作已有相當默契，本公司所配合之供應商雖非全為業界最具規模廠商，但在品質與性價比皆具有一定的水準。本公司雖未投入零件生產及製造，但因長期跟大廠合作，熟知市場新產品及市場需求，本公司供應商在規劃新產品開發時，亦會諮詢本公司意見，雙方合力開發出新規格產品。而本公司擁有完整實驗室設備，供應商之新產品亦經常委由本公司進行測試，達到彼此雙贏的目的。

本公司主要配合供應商歷年來均未發生重大品質問題或供貨不及之情形，而與主要供應商均簽有採購合約及保密條款，供應商除承擔產品保固責任(保固兩年)外，並負瑕疵擔保責任，且本公司購買產品規格若有變更，供應商需要於三~六個月前通知本公司，以及時因應，另本公司向其購買產品需經本公司同意後方可作設計變更，而產品停產，更需於六個月前通知本公司，並提供本公司相關替代性方案，截至目前為止，本公司與主要供應商供貨均屬穩定，尚無供貨不穩定之虞。

C.該公司自有品牌Nichtek產品銷售毛利高達四成，而代理產品銷貨毛利率約二成，有關該公司發展自有品牌與代理產品彼此間策略、定位及競合關係之說明，說明如下:

自有品牌Nichtek產品最近二年度及最近期銷貨淨額、產品毛利及毛利率

單位：新臺幣千元；%

品牌	108年度				109年度				110年第一季			
	銷貨淨額	銷貨比重%	產品毛利	毛利率	銷貨淨額	銷貨比重%	產品毛利	毛利率	銷貨淨額	銷貨比重%	產品毛利	毛利率
Nichtek	418,844	32.32	188,282	44.95	529,989	36.19	228,502	43.11	163,612	37.27	77,724	47.51

資料來源：本公司提供

(A)本公司發展自有品牌與代理產品彼此間策略:

基於擴大亞太市場最大化下，Bourns知曉本公司進行Nichtek之銷售，本公司向Bourns採購之零件類型與自有品牌產品Nichtek重疊之產品計有閘流體過電壓保護器(靜電放電二極管、瞬態電壓抑制二極管、晶體閘流管)、氣體放電管及磁性產品(功率電感與變壓器)，自有品牌重疊產品進貨金額之比重，約占本公司向Bourns進貨淨額之四成。本公司最近二年度及最近期對Bourns銷售淨額仍穩定成長，且皆有達成雙方議定之業績目標。

Bourns銷售政策著重於利潤成長，更勝於營業額的成長，針對消費型市場屬價格敏感度高的通用型零件產品，因銷售價格無法低過台系或陸資競爭者，非屬Bourns主力市場，Bourns期望代理商以開發新產業、新產品或高端應用等利基型市場為主力，避免落入殺價競爭情形，在此原則下，本公司在面對客戶時，推廣代理或自有品牌之主要原則如下

a.主推Bourns時機:

(a)Bourns 認定的利基型產業或希望推廣的新產品，依據雙方討論銷售業績目標時，Bourns 會告知本公司次一年度主力推廣銷售產品方向，110 年則為車用系統(如各式周邊控制系統、馬達控制、車用電源控制板)、新能源之相關產品(如電池管理系統、儲能管理系統、充電樁等)、高階網通產品(如伺服器、高速交換機)，及搭配前開利基型產品銷售之品項，將 Bourns 近年發展新產品順勢導入客戶產品設計中。

(b)依據前開本公司提報予Bourns年度銷售規劃之銷售產品及預計推廣客戶，本公司會先提供客戶、應用產業等資訊，向 Bourns 進行詢價，倘 Bourns 價格不能符合客戶需求，且不願降價，本公司則會推自有品牌 Nichtek 的產品。

(c)其他需具備高信賴度之利基型產業客戶(如工業用設備，如自動化設備、工業 4.0 之智慧控制產品、醫療用控制設備等)，此種產業多數需採高信賴性之零件規格，且產品本身設計需要高標準，且可接受高單價零件，本公司會主推 Bourns。

(d)Bourns 具有領導地位的產品品項(如可編程式晶閘管)，或為 Bourns 特有產品品項且客戶亦可接受 Bourns 價格，本公司會主推 Bourns。

b. 主推自有品牌 Nichtek 之策略及時機:

一般通用型零件，如網通產業中消費型之產品(如閘道器、寬頻路由器、機上盒、乙太網路供電器等)，因為量大，市場上充斥著很多競爭者，前開料件為台系與陸資都在大量生產的料件，這種價格市場競爭激烈，Bourns 為維持品牌地位，不會做削價競爭，本公司就會推 Nichtek 自有品牌產品。

本公司自 92 年成為 Bourns 代理商迄今，每年度均依據本公司與 Bourns 議定年度銷售產業、銷售目標及客戶，拓展 Bourns 代理業務，近幾年來亦皆達成 Bourns 代理商業績目標，不論是代理產品或本公司自有品牌，本公司均可利用實驗室優勢，提供客戶線路設計及產品檢測、除錯等服務，以提升銷售產品之附加價值及客戶向本公司採購意願;此外，Bourns 於前開銷售模式亦可節省 Bourns 推廣人力，透過本公司 EMC 一站式商業模式協助推廣 Bourns 新產品或新產業，即時給予反饋，有助於 Bourns 擬定更佳產品銷售策略，以爭取銷售商機，雙方係屬共同合作、共同成長的關係；另本公司自有品牌之銷售主要為產品價格競爭較為激烈之 EMC 元件為主，亦非 Bourns 主要規劃之利基產品導向，而本公司統整 Bourns 及 Nichtek 產品線，取其之強項涵蓋高/低階各種客戶產品設計需求，同時累積多年 EMC 電子元件整合經驗，提供予客戶於線路設計上高性價比的零件解決方案，增加銷售機會；前開產品發展策略，確有助於本公司未來營運及業績之穩定成長。

綜上所述，本公司與原廠 Bourns 合作已 18 年，且本公司推出自有品牌 Nichtek 迄今已逾 10 年，藉由代理知名品牌輔以自有品牌以豐富本公司產品線，提供客戶更多元性之選擇，無論在品牌知名度、規格高低、價格考量及實驗室服務上，都藉由本公司一站式服務滿足客戶需求，有效降低客戶成本及縮短客戶產品開發至上市之時間，透過原廠 Bourns 及本公司供應商及客戶密切合作，本公司

之代理權穩定及自有品牌之供貨穩定性尚屬無虞，另因自有品牌持續拓展下，亦以有效降低本公司進貨集中之風險。

推薦證券商說明:

1.進貨集中原因之合理性

經透過與美商柏恩亞太(股)公司臺灣分公司業務郭經理訪談及查詢Bourns網站得知，擁有自有品牌之電子製造商，為維護自有品牌價值，在電子零組上採購上會以國際知名品牌為優先考量，以確保品質的穩定，然Bourns為全球知名電子元件領導製造供應商，主要產品包含傳感器、電路保護解決方案、磁性零組件、微電子模組、面板控制器及電阻產品，應用服務產業涵蓋汽車電子、消費電子、照明、醫療、網路通訊、電信以及其他各類市場，品項高達上千種，Bourns為EMC及線路保護零件世界大廠，取得Bourns 的代理權，可大幅增加零件產品的廣度，並滿足客戶對EMC零件的需求，因而產生進貨集中之情形，進貨集中發生原因應屬合理。

2.進貨集中及代理權穩定性可能面臨之風險及具體因應措施

(1)供貨不足之風險

經檢視該公司與Bourns所簽訂之經銷合約，雙方約定Bourns同意盡合理的努力，依據其估計的出貨日準備提供該公司所需之銷售數量，經檢視雙方約定每月往來銷售及存貨報告，該公司已依經銷合約之規定，按月提供Bourns之銷售及存貨報告，以儘量避免發生供貨短缺或出貨延遲之情形，且該公司已尋求發展自有品牌及開發代理其他產品線，經查截至目前，並無供貨中斷或短缺之情形發生。

(2)代理權穩定之風險

經檢視該公司與 Bourns 之代理合約，關於合約主要內容、雙方權利義務暨重大限制條款如公司說明所述尚無重大異常;另有關與Bourns代理合約之終止條款約第22條(a) 雙方終止合約(例如：無償債能力或破產、為債權人利益進行轉讓、停止營運及未依約履行且未在收到書面通知三十日內改善等)及(b) (例如：股權 25%以上之變更、公司更名未提前三十日發出書面通知、嚴重違反信用政策、虛偽陳述Bourns產品規格或應用、未認真達成商業目標及濫用補助政策等)Bourns得具理由終止合約之條款，有關前開終止條款之解釋說明如下:

A.經訪談美商柏恩亞太(股)公司臺灣分公司業務經理，依據過往 Bourns 與各代理商合作之歷史，除曾有代理商因被他公司合併而消滅，而被迫取消代理合約外，少有代理商被Bourns取消代理之情事。

B.經訪談美商柏恩亞太(股)公司臺灣分公司亞太區通路商業務總監表示，「合約終止條款中第22條(b)提及代理商持股有25%以上重大變更，Bourns得具理由終止合約，主係視大股東實質控制力是否有變更而做考量，Bourns會訂25%係為警示作用，若代理商大股東股數異動超過25%，Bourns會特別關注實質控制力是否有改變，若實質控制力有改變，Bourns會衡量是否要終止合約。如： Bourns代理商規模大小不一，大型代理商會需申請上市櫃，小型代理商會有子承父業之情形，Bourns會先判斷實質掌握的經營權是否有異動，若Bourns對代理商大股東是否有異動存在疑慮，就會請代理商說明或提出相關文件證明，再衡量其他因素(配合度、業績表現)後決定是否需終止合約，依過往經驗而言，一般少有經營權一

變動便既終止合約之情形，實質上需視代理商之經營績效及推展 Bourns 業績之實質成果而定。」，另檢視該公司與 Bourns 之代理合約，合約終止條款中第 22 條(b)，一開始所述明的「如代理商有以下情況，可能會被 Bourns 得具理由立刻終止經銷合約」，意即若有發生合約條款 22 條(b)之情事，代理合約可能會被 Bourns 立即終止，並非代理合約一定會被 Bourns 立即終止，仍須綜合評估代理商經營權是否異動及代理商銷售 Bourns 產品之經營績效而定。

C. 另經詢問翰辰法律事務所邱雅文律師表示，「合約第 22 條(b)(1)之條文內容觀之，應屬於控制權變更條款(Change of Control)之一種，而所謂控制權變更條款，即係指契約當事人約定若於契約有效期間，一方當事人發生經營權變動之情形，賦予他方當事人一定權利之條款，又因本合約並未就 22 條(b)(1)之內容為詳盡定義，而本合約之準據法為美國加州法律，故參考一般英美有關控制權條款之相關合約條款可知合約第 22 條(b)(1)之 change in ownership 應係指具表決權之股權（Voting Stock）變動，而此股權變動，應係指股權之實質受益人發生變動。另因具表決權股票之變動，依照一般之解釋係指實質受益人變動，若轉讓前後實質受益人並未變動，依照一般之解釋應會被排除在具表決權股票變動之情形，是以，穩得公司董事長高治宏及董事高旻宏(高治宏之弟)曾於 106 年將個人股權移轉至投資公司之情形，因為就該股權『具所有權或最終控制權的自然人』並未變動，依照一般解釋，應該會被排除。」，惟倘穩得公司董事長高治宏及董事高旻宏將個人股權移轉至投資公司後，又將投資公司之股權出售予外部股東而對該投資公司喪失「具所有權或最終控制權的自然人」時，可能會該當於控制權變動之情況，然該公司之董事柏虹投資股份有限公司(負責人暨法人董事代表人：高治宏)、泓匯股份有限公司(負責人暨法人董事代表人：高旻宏)、韋虹資產股份有限公司(負責人：高治宏)、高治宏及高旻宏已出具承諾書承諾日後轉讓持股數不會移轉或處份而使渠等對穩得公司之持股合計達 110 年 1 月 1 日已發行股數 25%以上且發生對穩得公司喪失實際控制力之情事，故渠等亦出具承諾書，以確保日後轉讓持股將不致發生控制權變動之情事。

D. 自 106 年度及 108 年穩得公司高治宏董事長及高旻宏董事因個人租稅規劃考量移轉個人持股至投資公司及該公司為達股權分散及引進策略性股東而有股權移轉逾 25%之情事，惟前開股權移轉對穩得公司實質控制力並未變動，該公司與 Bourns 之代理合約迄今亦未曾因前開股權移轉而有影響；另經詢問董事長高治宏及董事高旻宏二人於上櫃後亦無移轉其經營權之規劃，並取得高治宏、高旻宏及其投資公司出具之承諾書允諾不會移轉或處份對穩得公司之持股合計達 110 年 1 月 1 日之已發行股數 25%以上且發生對穩得公司喪失實際控制力之情事，故本券商評估該公司尚無因持股有 25%以上重大變更，進而影響 Bourns 代理權之情事發生。

綜上，經執行相關查核程序包含檢視合約內文、訪談美商柏恩亞太(股)公司臺灣分公司業務經理及亞太區通路商業務總監、詢問律師、訪談該公司董事長、行銷處副總及處長、取得股權移轉資料及高治宏、高旻宏及其投資公司出具之承諾書、取得 Bourns 給予業績目標..等，本券商未發現該公司有未遵循與 Bourns 簽訂代理合約之相關條款因而影響代理權穩定性之情事。

(3)持續致力於發展自有品牌及開發代理其他產品線

經取得相關代理合約及銷售明細表，穩得於近幾年來持續發展自有品牌，並陸續拓展新的產品代理線，在該公司因銷售 Bourn 產品金額未下降之前提下，該公司進貨集中於 Bourns 比例，已因發展自有品牌而逐期自 108 年 56.19%，下降至 110 年第一季的 48.62%，進貨集中之風險已有逐漸降低之情事，未來該公司仍持續發展自有品牌，冀能滿足更多元客戶需求，並能降低進貨集中之情形。

該公司未來將持續擴大營業規模兼顧整體產品毛利,隨著該公司營收不斷成長,除持續發展自有品牌外，代理產品線之廣度及深度將更加強化，其對主要供應商之進貨比率將得以持續下降，可有效減輕進貨過度集中之營運風險。整體而言，該公司之因應措施不僅可滿足更多元客戶之需求，並可降低進貨過於集中之風險，其整體因應措施應屬允當。

3.該公司自有品牌 Nichtek 產品銷售毛利高達四成，而代理產品銷貨毛利率約二成，有關該公司發展自有品牌與代理產品彼此間策略、定位及競合關係之說明，說明如下:

Bourns 與自有品牌重疊之產品線，如閘流體過電壓保護器、磁性產品及氣體放電管，因 Bourns 政策重視利潤甚於營業額成長，針對消費型市場其價格敏感度高的通用型零件產品(價格比不過台系或陸資競爭者)，並非 Bourns 主力市場，兩個品牌產品在有重疊的部分，若經詢問 Bourns 報價，因價格無法壓低，該公司就會建議客戶使用自有品牌 Nichtek 之產品，以協助客戶減緩成本壓力，經檢視該公司提供予 Bourns 銷售規劃，並抽核相關銷貨單及報價單，有關穩得公司對於 Bourns 與 Nichtek 自有品牌之主要行銷策略，與該公司說明相符，說明如下:

在銷售 Bourns 產品方面，經抽核 Bourns 報價系統畫面，並核對其應用產業及產品品項，確認該客戶屬 Bourns 所欲推廣之利基型產業、年度業績目標客群及 Bourns 強項或特有之產品，並取得客戶下訂之訂單及銷貨單，確認尚符合公司所述之市場區隔。

在銷售自有品牌 Nichtek 方面，經抽核 Bourns 報價系統之未通過申請報價畫面或 EMAIL 往來紀錄，Bourns 確實有表示拒絕非屬 NPI(Bourns 之新產品)或目標產業且需削價競爭之案件報價；另該公司於 Bourns 拒絕報價後，改以自有品牌 Nichtek 產品提供給客戶之報價及銷貨單等，確認該公司業已遵循其所說明之市場區隔規範進行交易。

另經訪談美商柏恩亞太(股)公司臺灣分公司亞太區通路商業務總監，約十年前，穩得公司已告知要發展自有品牌，通過內部通報機制，Bourns 均已知悉穩得公司有銷售自有品牌之情事,Bourns 不會要求代理商不能代理其他家產品或銷售其他品牌的商品，因在市場價格競爭激烈之通用型零件紅海市場(如消費型網通、消費電子與其周邊等)，Bourns 價格無法與台系、陸廠競爭，此部分市場，的確非 Bourns 所欲爭之產品銷售產業,Bourns 產品銷售方向主要為競爭者較少之新產業或新產品的應用(如主要聚焦車用、新能源市場等)，主要為利基型市場的銷售。

該公司 108 年度~109 年度及 110 年度第一季代理產品對毛利的貢獻金額為 162,499 千元、164,820 千元及 52,507 千元,佔整體毛利比重分別為 43.10%、38.62%及 37.24%，在該公司毛利結構中，呈現逐年下降的趨勢，相對的自有品牌的對毛利的貢獻金額 108 年度~109 年度及 110 年第一季分別為 188,282 千元、228,502 千元及 77,724 千元，佔整體毛利比例分別為 49.94%、53.54%及 55.12%,呈現逐年上升的趨勢,綜上資料所述，該公司因自有品牌零件銷售的穩定成長，截至 110 年第一季不管是金額及占比部分，

對毛利貢獻程度已高過代理零件。109 年度起自有品牌毛利貢獻占比已超過一半以上，該公司在不影響代理產品業務發展下，將持續作產品結構之改善，提高自有品牌零件之銷售，優化毛利貢獻之占比。

另經檢視109年度被動元件通路業者(全科、日電貿)，毛利率分別為3.87%及17.32%，而穩得之毛利率結構，其中代理品牌之毛利率約為兩成、自有品牌 Nichtek 之毛利率約為四成，該公司藉由公司說明中提及之加值服務帶動自有品牌營收成長，並替客戶節省相關測試成本及加速未來產品上市時程，致可將整體毛利率提升至 29.15%，故該公司之自有品牌毛利率及整體毛利率優於僅提供零件銷售之同業，尚屬合理。

綜上所述，該公司以代理品牌銷售為主，輔以自有品牌Nichtek銷售，使其產品線在 EMC 品項上涵蓋率更廣，在線路保護及電磁相容性領域提供客戶的解決方案，一方面亦能優化產品結構，提升公司整體毛利率，對該公司發展有所助益，另一方面可透過自有品牌維護原廠Bourns、本公司供應商與客戶關係，亦可協助客戶減緩成本壓力。

4.自有品牌供貨穩定性

(1)茲針對最近兩年度及申請年度之自有品牌前五大供應商，包含乙公司、丙公司、東晨電子股份有限公司(下稱：東晨電子) 、庚公司、丁公司、戊公司、辛公司及上海智晶半導體科技有限公司(下稱：上海智晶)之進貨查核部分，本推薦證券商採行查核程序如下：

A.進行進貨抽核，並核閱各年度抽樣樣本及相關憑證。

B.執行函證程序，以了解交易往來歷史及項目。

C.親自拜訪或視訊訪談供應商：

(A)實際拜訪東晨電子，經與東晨電子董事長交換名片及參觀其營運場所及倉庫，並詢問穩得與東晨電子有關採購自有品牌保護元件之二極管及三電極氣體放電管之交易往來歷史，包含交易模式、供貨來源、供貨是否有中斷、主要銷售對象、穩得佔東晨電子整體營收比重及交易金額等，未發現重大異常情事。在進貨方面，東晨電子為該公司自有品牌 Nichtek 之 ESD Diode 之主要供應商，雙方亦簽有採購合約，其供貨未有中斷之情事，故供貨穩定性亦屬無虞。另在銷貨方面，東晨電子亦有向該公司採購之品項係為東晨電子之客戶指定用料，且雙方進銷貨交易品項及料號不同，經抽核與進銷貨同性質之廠商之之交易價格、對象及交易條件等相關交易憑證，未發現有重大異常情事。

(B)實際拜訪及視訊訪談乙公司，經與乙公司董事長交換名片，穩得與乙公司有關採購自有品牌保護元件-二極管及 Thyristor 之交易往來歷史，包含交易模式、供貨是否有中斷、主要銷售對象、及交易金額等，未發現重大異常情事。

(C)實際拜訪及視訊訪談丙公司，經與丙公司董事長交換名片，穩得與丙公司有關採購自有品牌保護元件-二極管及晶體閘流管之交易往來歷史，包含交易模式、供貨是否有中斷、主要銷售對象、及交易金額等，未發現重大異常情事。

(D)實際拜訪及視訊訪談庚公司，經與庚公司廠長交換名片，穩得與庚公司有關採購自有品牌保護元件-網路變壓器之交易往來歷史，包含交易模式、供貨是否有中斷、主要銷售對象、及交易金額等，未發現重大異常情事。

D.核閱採購合約，並查核該公司對其應付帳款支付情形。

E.工商登記網站或國家企業信用信息公示系統或取得營業執照了解基本資料。

整體而言，針對該公司供應商之查核，尚無發現自有品牌供貨穩定性有重大異常之情形。

綜上，該公司為全方位電磁相容性及線路保護服務廠商，基於 Bourns 為 EMC 及線路保護零件世界大廠，其進貨集中於 Bourns 尚屬合理，價格之訂定及調整係為因應年度議價。該公司與 Bourns 往來已達十年以上，雙方業已訂定經銷合約，代理模式係採複式代理，穩得透過一站式服務，增加客戶黏著度，亦加深 Bourns 對其依賴程度，短期間應無代理權異動之情事，經評估該公司進貨集中於 Bourns 應尚不致產生重大之營運風險。然該公司以代理品牌銷售為主輔以自有品牌 Nichtek 銷售讓產品線在 EMC 品項上涵蓋率更廣，經訪談自有品牌 Nichtek 供應商、行銷處處長詹博翔及物流管理處處長林麗卿表示，截至目前為止主要供應商依交期穩定供貨，未有供貨中斷之情事，且雙方簽有採購合約，係屬長期合作夥伴，經評估其供貨穩定性，應尚屬無虞。

二、特別記載事項乙節

(一)有關該公司對業績變化合理性及未來發展性之說明，暨推薦證券商之評估意見。

單位：新臺幣千元

年度		108 年度		109 年度		110 年第一季	
項目		金額	%	金額	%	金額	%
營業收入(淨額)		1,295,917	100.00	1,464,275	100.00	439,047	100.00
營業成本		(918,893)	(70.91)	(1,037,476)	(70.85)	(298,036)	(67.88)
營業毛利		377,024	29.09	426,799	29.15	141,011	32.12
營業費用		(277,835)	(21.44)	(303,318)	(20.71)	(84,977)	(19.35)
其他收益及費損淨額		-	-	-	-	-	-
營業利益		99,189	7.65	123,481	8.43	56,034	12.76
營業外收入及支出		(9,377)	(0.72)	(7,893)	(0.54)	1,085	0.25
稅前淨利		89,812	6.93	115,588	7.89	57,119	13.01
所得稅費用		(13,655)	(1.05)	(23,511)	(1.61)	(12,681)	(2.89)
本期淨利	歸屬於母公司權益	76,157	5.88	92,077	6.29	44,438	10.12
期末資本額		203,030		213,181		213,181	
每股稅後淨利(元)	追溯前(註 1)	3.94		4.32		2.08	
	追溯後(註 2)	3.57		4.31		2.08	

資料來源：穩得公司各期間經會計師查核簽證或核閱之財務報告。
註 1：係以當年度加權平均流通在外股數計算之稀釋每股稅後淨利。
註 2：係以申請年度最近期財報為基準往前追溯調整之稀釋每股稅後淨利。

公司說明：

1.本公司所屬行業之產業概況及所營業務之主要內容

(1)本公司所屬行業之產業概況

本公司主要從事電子元件銷售、電磁相容及安規認證測試之整合性服務，利用本公司特有實驗室檢測及認證服務致力於協助解決客戶端電磁干擾及線路保護問題，於客戶設計開發產品時，利用本公司實驗室進行相關產品檢測，或提供除錯服務，藉以於客戶產品設計中加入本公司產品，協助客戶解決電磁相容問題，並提供產品認證服務，以提升本公司產品銷售機會，本公司是以整合解決方案為基礎的服務供應商。

本公司自 92 年後便致力於轉型成為全方位電磁相容及線路保護服務廠商，從解決客戶問題、提供解決對策到提供發證的一條龍服務，讓客戶只要來到本公司，即可快速的解決 EMC 及線路保護相關問題，並縮短產品上市之時間，故使用適合的零件亦為一條龍服務重要的一環。柏恩氏(Bourns）為電磁相容(EMC)及線路保護零件世界大廠，取得 Bourns 的代理權，可大幅增加本公司零件產品的廣度，並滿足客戶對於零件的需求。另就本公司所屬之產業狀況及其產品應用市場，區分「元件銷售」及「產品測試認證」，依據台灣經濟研究院通訊產品 2021 年通訊產品製造業景氣趨勢調查報告、安控及其他視聽 2021 年我國視聽電子產品製造業分析及永豐投顧之產業研究報告，本公司之產業及產品未來發展趨勢說明如下：

A.元件銷售產業概況

隨著電子技術的發展，舉凡智慧電子產品中的網路通訊、物聯網、安全監控、工業電腦、車用電子、消費性電子等日益發達，使得電子產品的電磁相容性（EMC)，包括電磁干擾(EMI)與電磁耐受性(EMS)問題也受到各國政府和生產企業的日益重視。

本公司銷售元件產品線齊全且應用層面廣，茲就本公司最主要銷售應用市場為通訊產品、安控及其他視聽電子產品之產業狀況分析如下：

(A)通訊產品

110 年我國通訊產品廠商雖面對美中科技戰持續延燒、新冠肺炎疫情、地緣政治衝擊等因素的影響,但受惠於行動通訊持續朝向 5G 發展的趨勢明確，且 Wi-Fi 6 與 400G 交換器規格升級需求將逐步發酵，以及各家手機品牌大廠大舉投入 5G 手機的發展，加上台廠佈局臺灣、印度及越南等多元生產基地產能陸續到位，有助於爭取歐美網通設備轉單之下，預計 110 年我國通訊產品製造業景氣可望轉而呈現小幅成長態勢。

(B)安控及其他視聽電子產品

展望 110 年，雖然 110 年初全球新冠肺炎疫情尚未趨緩，且面臨變種病毒的威脅，但隨著全球多國陸續施打新冠肺炎疫苗與強化防疫措施，使得全球平均新增確診數及死亡數已出現明顯下降趨勢，顯示疫情可望日益獲得控制，有助全球經濟重新恢復成長動能，促使 IMF、UN、IHS Markit 等國際預測機構紛紛上修 110 年全球經濟成長率；在終端市場需求方面，由於各國之間仍採取邊境管制措施，且疫情已改變人們生活型態，促使疫情帶動的宅經

濟持續發酵，加上消費者旅遊娛樂受限，將消費支出轉為汰舊換新視聽電子產品，有助支撐電視、電競耳機、TWS 耳機、遊戲機等產品需求。

隨著全球經濟恢復成長，有利終端市場消費需求回溫，促使客戶對於視聽電子產品下單力道增強，加上宅經濟持續發酵，使得該產業產銷狀況有所好轉，且在廠商增強本身競爭力，以及 109 年受到疫情衝擊基期較低下，預期廠商 110 年營運表現將優於 109 年，因此估計 110 年我國視聽電子產品製造業景氣將較 109 年呈現小幅成長態勢。

B.電子產品(EMC 及安規)認證測試市場產業概況

EMC 係指設備或系統在其電磁環境中符合要求運行，不對其環境中的任何設備產生無法忍受的電磁干擾。電子設備的電子迴路中由於各種不同原因產生的雜波，這些雜波不僅對電子迴路的正常運轉有干擾及妨害，而且其幅射對人體也有一定害處。EMC(電磁相容性)=EMI(電磁干擾)+EMS(電磁耐受性)；EMI 係指設備在正常運作下，其對所在環境產生的電磁干擾不能超過一定限值；EMS 係指設備對所有環境中存在的電磁干擾具有一定程度的抗干擾度。

有鑑於電子產品設計趨勢精美所產生的電磁干擾與使用上的安全性可能會造成電子產品本身或是對其他產品甚至於人類本身產生不良的影響與危害，以至於電磁相容問題及安規一直受到各國政府和生產企業的日益重視。所有電器電子產品必須通過各國的電磁相容認證及安規認證，否則無法在市面上銷售產品，促進了 EMC 元件的急速發展，人們對各類新型電子產品的可靠性、安全性提出了更高的要求。全世界國家紛紛制定相關安全法規，並規定需要通過各國家之安規才能進行產品銷售，每個國家的科技文化及習慣，都反映在其工業標準及法律條文上，國與國之間的差異可能非常之大。EMC 元件銷售需求隨著各國產品法規不斷的提升與全面化下成長性不斷提升，如要在各國銷售取得安規認證已是所有產品的必經之路。

EMC 安規市場需求主要來自電子產品的檢測，包括手機、電視(TV)、筆記型電腦(NB)、數據處理技術(DT)及伺服器(Server)，依永豐投顧研究處估計 108 年 EMC 安規發證市場規模約 75.0 億美元，而隨著電子產品日新月異，預估 111 年 EMC 安規發證市場規模將成長至 81.1 億美元，預估 106~111 年複合年均增長率為 1.5%。

(2)本公司所營業務之主要內容

單位：新臺幣千元

產品項目	重要用途	品項及應用	108 年度		109 年度		110 年第一季	
			營收淨額	%	營收淨額	%	營收淨額	%
電子元件								
保護元件	過電壓保護	主係靜電放電二極管(ESD Diodes)、瞬態電壓抑制二極管(TVS Diodes)、氣體放電管(GDT)及晶體閘流管(Thyristor)等。 應用於網路通訊、消費性電子、安全監控、面板、車用電子周邊之電子產品上。	623,861	48.14	674,585	46.07	208,918	47.58
	過電流保護	主係可恢復式保險絲(Multifuse) 應用於消費性電子、車用電子、網路通訊及工控之電子產品上。						
微調電位器	線路電壓控制	主係微調可變電阻(Trimpot)。 應用於電源供應器、工業用控制、網路通訊之電子產品上。	277,035	21.38	291,312	19.89	80,934	18.43
磁性元件	防電磁干擾	主係電感(Inductor)、變壓器(Transformer)及磁珠(Bead)。 應用於網路通訊、車用電子、安全監控、消費性電子相關之電子產品上。	179,231	13.83	251,527	17.18	63,753	14.52
其他	過電壓保護（模組）	主係防突波保護模組(Surge Pro)、防突波網路變壓器(Surge Trans)、防突波橋式整流器(POE Guard)。 應用於於網路通訊、安全監控、智慧電表之電子產品上。	110,479	8.52	107,727	7.36	37,955	8.65
	電源整流	主係蕭特基二極體(Schottky Diode)、橋式整流器(Bridge Diode)及電晶體(Transistor)、金屬氧化物半導體場效電晶體(Mosfet)。 應用於消費性電子、網路通訊、藍芽耳機、安全監控等電子產品。						
實驗室服務								
測試報告		提供電磁相容及安規認證測試。 提供服務對象以網路通訊、安全監控、電源供應器、車用電子公司為主。	105,311	8.13	139,124	9.50	47,487	10.82
租時		提供測試場地、設備及工程師協助客戶檢測或偵錯(Debug)並以計時收費為主。 提供服務對象以網路通訊、安全監控、電源供應器、車用電子公司為主。						
合 計			1,295,917	100.00	1,464,275	100.00	439,047	100.00

資料來源：本公司提供。

二、最近二年度及申請年度業績變化原因及其合理性分析

列示最近二年度及申請年度各主要產品別業績及毛利率變動表

單位：新臺幣千元；%

年度 / 產品	108 年度					109 年度				
	營業收入	營業成本	營業毛利	銷量（單位）	毛利率(%)	營業收入	營業成本	營業毛利	銷量（單位）	毛利率(%)
元件銷售 保護元件	623,861	389,013	234,848	536,647,090	37.64	674,585	414,227	260,358	708,450,055	38.60
微調電位器	277,035	235,550	41,485	70,975,906	14.97	291,312	250,713	40,599	59,202,187	13.94
磁性元件	179,231	130,109	49,122	63,178,826	27.41	251,527	187,883	63,644	76,815,647	25.30
其他	110,479	85,153	25,326	49,128,313	22.92	107,727	79,006	28,721	48,179,743	26.66
實驗室服務	105,311	79,068	26,243	5,227	24.92	139,124	105,647	33,477	6,262	24.06
合 計	1,295,917	918,893	377,024	719,935,362	29.09	1,464,275	1,037,476	426,799	892,653,894	29.15

資料來源：本公司提供。

單位：新臺幣千元；%

年度 / 產品	109 年第一季					110 年第一季				
	營業收入	營業成本	營業毛利	銷量（單位）	毛利率(%)	營業收入	營業成本	營業毛利	銷量（單位）	毛利率(%)
元件銷售 保護元件	162,278	99,309	62,969	153,172,962	38.80	208,918	122,057	86,861	236,085,377	41.58
微調電位器	62,113	52,424	9,689	13,605,751	15.60	80,934	66,903	14,031	20,280,164	17.34
磁性元件	46,879	33,496	13,383	17,082,353	28.55	63,753	44,560	19,193	27,906,662	30.11
其他	24,161	17,739	6,422	10,252,367	26.58	37,955	27,810	10,145	17,802,904	26.73
實驗室服務	28,883	23,402	5,481	1,028	18.98	47,487	36,707	10,780	1,366	22.70
合 計	324,314	226,370	97,944	194,114,461	30.20	439,047	298,036	141,011	302,076,473	32.12

資料來源：本公司提供。

註:保護元件之產品單價高低差異大，致各期銷售數量之變動幅度與營業收入變動幅度仍有差異。

本公司主要的加值服務為整合 EMC 線路諮詢設計、線路整改除錯、提供完整零件產品線與安規認證發證，為市場上少數能同時提供 EMC 整體解決方案與認證發證完整服務平台的廠商；透過提供一次性購足的整合性服務，縮短客戶新產品上市時間，搶攻市場先機。

本公司的主要營收來源分為三類，自有品牌、代理及經銷品牌、實驗室驗證發證服務等。92 年跟 Bourns Inc.(下稱 Bourns)簽定代理合約後正式切入 EMC 與線路保護零件供應商行列，有別於一般代理商只是單純買賣賺取價差，為提高客戶的依存度，本公司深知技術導向及服務之提供才是核心，為協助客戶通過 EMC 及安規認證，使其產品通過認證並上市銷售，於 98 年設置第一間全電波暗室，陸續擴增電磁耐受性 (EMS)實驗室、雷擊 (Surge)、模擬實驗室、傳導放射(Conduction)實驗室、輻射耐受(RS)暗室、傳導耐受(CS)暗室等實驗室，安規實驗室並於 107 年取得 UL CBTL 資格，完整提供客戶 EMC 及安規發證服務。

另一方面在積極建置實驗室的過程，本公司體悟到單靠代理品牌並無法滿足所有客戶的需求，身處於亞太區這個價格敏感度高的生產基地，成本控管係為眾多客戶考量要點，但 Bourns 的產品策略主軸為利基型市場，對價格敏感度亦不高，故許多通用料件上 Bourns 在價格上無法提供支援，故本公司於 99 年開始創設自有品牌 Nichtek，歷經十年

耕耘，除原本代理品牌產品線外，輔以自有品牌的產品線協助，強化了 EMC 及線路保護元件之產品線。

自有品牌除一般通用料件外，自主研發產品亦取得多項專利，如防雷模塊-Surge Pro® 專利、整合訊號隔離變壓器與保護元件的封裝晶片專利、整合整流器與訊號隔離變壓器的單晶片結構專利及拋負載保護裝置專利等，這些專利產品除協助客戶精簡在線路保護的設計，節省預留之空間及保護元件使用之數量，同時讓客戶認知本公司在 EMC 領域上的整合能力。

(1)依主要產品別說明營業收入、營業成本、營業毛利及毛利率變化分析

A.電子元件:

由於各式電子產品上市前需通過各國規範之電磁相容、無線射頻及安規認證規範，要通過這些認證需使用相關電磁相容與線路保護元件。本公司銷售主要品項包含保護元件、磁性元件、微調電位器及其他元件，以本公司 109 年前二十大銷貨客戶之電子元件銷售終端產品之主要應用為網路通訊、安全監控、消費性電子、工業用電腦、電源供應及車用電子等領域，所占之營收比重分別為 35%、20%、15%、13%、12%及 5%，而上開電子元件包含本公司自有品牌 Nichtek 及代理、經銷品牌 Bourns 及科寶等。有關本公司整體營業收入及毛利率變動，彙總說明如下:

(A)在營業收入方面:

本公司 107 年營業收入 1,331,521 千元，108 年營業收入為 1,295,917 千元，其中 108 年因受美中貿易的影響，使本公司代理 Bourns 電子元件之於中國大陸之銷售受到影響，惟在本公司利用實驗室之優勢，大力推廣自有品牌 Nichtek 之產品銷售下，使 108 年營業收入僅較 107 年略為減少 35,604 千元，衰退 2.67%；109 年因新冠肺炎疫情影響，使居家檢疫、隔離、居家辦公 、遠距開會或教學之需求增加，刺激網通類、安全監控及消費性電子之需求大幅增加，使客戶向本公司採購保護元件、微調電位器及磁性元件之金額均較 108 年度成長，使 109 年整體營業收入較 108 年度增加 168,358 千元，成長 12.99%，110 年第一季因延續新冠肺炎疫情及變種病毒的影響，市場對於 NB、網通等產品需求大幅提升，使客戶向本公司採購電磁相容元件金額均呈現大幅成長之趨勢，使本公司 110 年第一季營業收入達 439,047 千元，較去年同期 324,314 千元，增加 114,733 千元，增加 35.38%。

(B)在銷貨毛利方面:

a.本公司之銷貨毛利呈現穩定成長之趨勢，主要係因本公司高毛利之自有品牌之推廣有成所致，本公司自有品牌產品毛利率可達四成，代理品牌之毛利率可達二成，主要均係因本公司係採主動將產品導入客戶設計之行銷模式，進行產品銷售；本公司透過一開始提供予客戶線路諮詢、除錯服務時，就提出搭配本公司零件之建議對策予客戶，且因本公司對多數客戶提供免費與專業即時的實驗室服務，可幫助客戶省下一筆可觀的實驗室租時支出，又可協助客戶加速產品認證及上市銷售，故當客戶提出降價需求時，本公司比起單純零件買賣之供應商擁有較高談判籌碼之空間，有別於一般零件供應商，需於客戶提出替料需求時才有銷售機會，此種供應商僅能以

更低價格競爭，與本公司之產品銷售模式不同。

b.另為維持自有品牌的毛利率，本公司近年持續透過與 IC Design House 配合，協助其處理 EMC 對策，讓 IC Design House 的設計公版就將本公司建議零件放入 IC 周邊 BOM 表中，藉此種合作模式，有助於取得將本公司電子元件導入客戶商品先機，亦可減少被客戶單方面以價格之藉口換料或頻繁要求降價之機會，目前合作對象如義隆電、禾瑞亞及奕力，均曾依據本公司提供之 EMC 解決對策，搭配本公司提供實驗室及除錯服務，依據本公司建議零件對策，將本公司電子元件導入公版 BOM 表中，目前如竣凌、摩太等多家公司，均依照義隆電、禾瑞亞及奕力的 BOM 表買料生產，減少本公司產品被客戶要求降價的機會，亦為本公司可以持續提升產品毛利之因素之一。

c.本公司 107 年營業毛利及營業毛利率分別為 382,069 千元及 28.69%，108 年營業毛利及營業毛利率分別為 377,024 千元及 29.09%，其中 108 年雖營業收入受美中貿易影響而略有衰退，惟因自有品牌 Nichtek 之產品銷售比重自 107 年 28.49%，小幅提升至 108 年度 32.32%，使 108 年毛利率略為提升；109 年營業毛利及營業毛利率分別為 426,799 千元及 29.15%，109 年度因新冠肺炎疫情影響，使電子元件銷售金額增加，帶動整體營業毛利較 108 年度增加 49,775 千元，另本公司自有品牌銷貨收入比重雖自 108 年 32.32%，提升至 36.19%，惟 109 年度本公司為推廣自有品牌之磁性元件予泰金寶以爭取閘道器銷售機會，透過專案支持客戶爭取標案，以較低毛利進行該產品推廣，使磁性元件銷量增加，但磁性元件毛利率卻有較 108 年下降較多之情事，使 109 年整體毛利率僅較 108 年度小幅提升；110 年第一季營業毛利及營業毛利率分別為 141,011 千元及 32.12%，109 年第一季營業毛利及營業毛利率分別為 97,944 千元及 30.20%，主要係 110 年第一季延續終端市場對 NB、網通等產品對電子元件需求增加，帶動營業毛利成長，另因本公司自有產品銷售比重 110 年第一季達 37.27%，且第一季銷售予竣凌及勝品電通之產品組合包含高毛利保護元件，使 110 年第一季保護元件營業毛利率較去年同期提升。

(C)有關本公司電子元件各產品之營業收入及成本毛利分析之詳細說明如下

a.保護元件

產品項目	主要品項	主要產業(應用面)	主要銷售客戶
保護元件	靜電放電二極管、瞬態電壓抑制二極管、晶體閘流管、陶瓷氣體放電管、壓敏電阻	網通、消費、安全監控、面板、車用周邊	和碩、Humax、 IDIS、泰金寶、勝品電通、竣凌、Hanwha Techwin 、Kaon Media、明泰、宇智網通 、立端、神準 、智邦、美律
	可恢復式保險絲	消費、車用、網通、工控	緯創、微星、威剛、Keyang

資料來源：本公司提供

保護元件之產品銷售主要包含代理品牌 Bourns 和自有品牌 Nichtek 的銷售。

(a)銷貨收入：

108 年度~109 年度及 110 年第一季整體保護元件營業收入分別為

623,861 千元、674,585 千元及 208,918 千元，占各年度營收淨額之比率則分別為 48.14%、46.07%及 47.58%。108 年度銷售保護元件之收入較 107 年度減少 7,188 千元，主要係因 108 年中美貿易戰轉單影響及客戶終端產品需求減少所致；109 年度營收金額較去年同期增加 50,724 千元，增加幅度為 8.13%，主係因 109 年度受新冠肺炎疫情影響，刺激網通類及資料中心電子產品需求大幅成長，主要客戶向本公司採購網通產品之元件需求增加所致；110 年第一季營收較去年同期增加 46,640 千元，增加幅度為 28.74%，主因 110 年第一季除延續新冠疫情影響，而使網通產品、筆電等產品之市場需求仍持續暢旺，主要客戶之安全監控及消費型電子產品之需求持續攀升，故使整體保護元件 110 年第一季營收顯著成長。

(b)毛利率：

108 年度~109 年度及 110 年第一季整體保護元件之營業成本及營業毛利分別為 389,013 千元、414,227 千元、122,057 千元及 234,848 千元、260,358 千元、86,861 千元，毛利率方面則分別為 37.64%、 38.60%及 41.58%，其中整體營業成本及營業毛利主要伴隨營收及出貨量上升而增加；自有品牌之銷售占比亦從 108 年度 47.86%持續增加至 110 年第一季 58.68%，受惠於自有品牌保護元件獲利較佳及銷售占比逐年提升，而毛利率亦呈現逐年上升之勢。108 年度毛利率為 37.64%與 107 年度 37.51%相近；109 年度起受惠於終端應用市場業績帶動，主要客戶竣凌採購自有品牌之靜電放電二極管獲利良好、神準及立端在毛利率高的壓敏電阻銷售狀況佳，因而保護元件之毛利率微升至 38.60%；110 年第一季係因銷售予竣凌及勝品電通，其產品組合包含毛利較高之靜電放電二極管、瞬態電壓抑制二極管及壓敏電阻，以致保護元件之毛利率持續攀升所致。

b.微調電位器

產品項目	主要產業(應用面)	主要銷售客戶
微調電位器	電源、工業用控制、網通	明緯、安捷誠、BYD、啟碁

資料來源：本公司提供

微調電位器之收入主要來自代理 Bourns 及經銷科寶之產品銷售，108 年度~109 年度及 110 年第一季微調電位器之營業收入分別為 277,035 千元、291,312 千元及 80,934 千元，占各年度營收淨額之比率則分別為 21.38%、19.89%及 18.43%，108 年度微調電位器之營業收入較 107 年度減少 91,952 千元，主要係因 108 年度陸續受中美貿易戰轉單及新冠肺炎影響，電源供應類之客戶廣州明緯因非民生必需品之景觀照明類的 LED 銷量減少，因而減少對本公司之微調電位器採購量；109 年度微調電位器之營業收入較 108 年度增加 14,277 千元，主係因 109 年度主要客戶安捷誠及核達對微調電位器之採購需求增加所致，110 年第一季較去年同期成長 18,821 千元，主係明緯在應用於 LED 照明及金海創應用於激光振鏡之微調電位器需求增加所致。

108 年度~109 年度及 110 年第一季微調電位器之營業成本及營業毛利分別為 235,550 千元、250,713 千元、66,903 千元及 41,485 千元、40,599 千元、14,031 千元，毛利率方面則分別為 14.97%、13.94%及 17.34%，其中營

業成本及營業毛利主要伴隨營收及出貨量變動而增減。108 年度起受中美貿易戰轉單影響，電源供應類客戶銷售受到影響，需求因而下降，且 108 年起對明緯及安捷誠增加毛利率較低之代理產品之銷售比重，以致毛利率從 107 年度之 17.05%下降至 14.97%。109 年度銷售與明緯及安捷誠之微調電位器毛利較低，故使毛利率下滑至 13.94%， 110 年第一季係因市場缺料影響，致可調升部分商品售價，及本公司調整產品組合，降低毛利產品銷售量，故毛利率回升至 17.34%。

c.磁性元件

產品項目	品項	主要產業(應用面)	主要銷售客戶
磁性元件	功率電感、共模濾波器、磁珠、網路變壓器、電源變壓器	網通、車用、安全監控、消費	和碩、泰金寶、勝品電通、Hanwha Techwin、光寶科、神準、緯創、啟碁、Kaon Media、精英電腦

資料來源：本公司提供

磁性元件之產品銷售主要包含代理品牌Bourns和自有品牌Nichtek的銷售。

(a)銷貨收入:

108 年度~109 年度及 110 年第一季整體磁性元件之營業收入分別為 179,231 千元、251,527 千元及 63,753 千元，占各年度營收淨額之比率則分別為 13.83%、17.18%及 14.52%。108 年度磁性元件之收入較 107 年度增加 33,940 千元，主要係因本公司之主要客戶和碩因應用於車用電子類商品需求增加，故帶動代理品牌之磁性產品之需求，另因本公司主要客戶勝品電通因 IP 視訊監控設備銷售上升，帶動自有品牌之功率電感類產品成長所致；109 年度在提供實驗室偵錯(Debug)的服務下帶動磁性元件的成長，及主要客戶和碩、緯創及啟碁因新冠肺炎影響，網通類產品需求因新冠肺炎之疫情影響而增加，故使代理的磁性產品銷量上升，另因泰金寶閘道器等網通類產品需求增加，而提升自有品牌 Nichtek 網路變壓器之銷量，致109年度磁性元件之收入較108年度增加72,296千元。110 年第一季磁性元件之收入較去年同期增加 16,874 千元，係因主要客戶和碩應用於車用電子類商品需求增加及電子菸之新產品量產、緯創及泰金寶網通類產品需求上升，因而對本公司之代理品牌及經銷品牌之磁性元件採購量增加，另因韓國客戶 KAON 及 HANWHA 在安全監控及網路通訊市場需求增加，致使自有品牌之網路變壓器銷量提升，加上主要客戶神準因無線路由器產品其終端市場需求湧現，自有品牌之電感類產品需求因而同步提升所致。

(b)毛利率方面:

108 年度~109 年度及 110 年第一季整體磁性元件之營業成本及營業毛利分別為 130,109 千元、187,883 千元、44,560 千元及 49,122 千元、63,644 千元、19,193 千元，毛利率方面則分別為 27.41%、25.30%及 30.11%，其中營業成本及營業毛利主要伴隨營收及出貨量變動而增減。108 年度毛利率較 107 年度毛利率 28.95%微幅衰退，主係和碩及泰金寶分別在毛利較微薄之代理品牌電源變壓器及功率電感銷量較多所致;109 年度受新冠肺炎影響，各國封城或停工政策不斷，以致各式電子原物料因需求增加且缺工缺料狀況下，因而使成本持續調升，使自有品牌產品毛利降低，

另對主要客戶泰金寶推廣本公司自有品牌網路變壓器，雖使銷量增加，但因毛利較低，致 109 年度整體磁性元件之毛利率下降至 25.30%。110 年第一季係因主要客戶勝品電通、神準及光寶科之產品銷售組合中向本公司採購自有品牌之高毛利共模濾波器及電感類產品占比較高，致整體毛利率回升至 30.11%。

d.其他

產品項目	品項	主要產業(應用面)	主要銷售客戶
模組化產品	防突波保護模組、防突波網路變壓器、防突波橋式整流器	網通、安全監控、智慧電表	IDIS、訊舟、立端、銘異
非模組化產品	橋式整流器、蕭特基二極體電晶體、金屬氧化物半導體場效電晶體	消費、網通、藍芽耳機、安全監控	美律、鉉寶、光寶科、勝品電通

資料來源：本公司提供

108~109 年度及 110 年第一季其他類產品之營業收入分別為 110,479 千元、107,727 千元及 37,955 千元，占各年度營收淨額之比率則分別為 8.52%、7.36%及 8.65%。108 年度其它類產品之營業收入較 107 年度之營業收入增加 1,177 千元主係銷售予主要客戶訊舟之模組化商品增加所致；109 年度其它類產品之營業收入較 108 年度減少 2,752 千元，主係和碩之環境光感測器採購量減少所致；110 年第一季係因主要客戶光寶智慧家電類產品需求上升，帶動對其環境光感測器銷售量上揚及客戶西勝筆電類產品致使代理品牌之固定電阻需求增加、電聲產品設計製造大廠美律之藍芽耳機案量產，因而帶動自有品牌之蕭特基二極體產品成長，以致其他類產品之收入較去年同期增加 13,794 千元。

本公司 108~109 年度及 110 年第一季其他類產品之營業成本及營業毛利分別為 85,153 千元、79,006 千元、27,810 千元及 25,326 千元、28,721 千元、10,145 千元，毛利率分別為 22.92%、26.66%及 26.73%。其中營業成本及營業毛利主要伴隨營收及出貨量變動而增減。108 年度其它類之毛利率因銷售給訊舟及銘異毛利較佳之模組化商品，故從 107 年毛利率 20.66%提升至 108 年度 22.92%；109 年度毛利率較 108 年度顯著提升，主要係因光寶應用於無線網路監控設備之環境光感測器、銘異及緯創分別應用於智慧電表及伺服器電流偵測之電源供應器及固定電阻需求上升，其產品毛利較高，致 109 年度其他類產品毛利率提升至 26.66%，110 年第一季產品毛利率與去年同期毛利率均維持約 26%，並無重大差異。

B.實驗室收入

(A)本公司最大的競爭優勢是結合完整且有市場競爭力零件產品線、提供 EMC 與線路對策、提供實驗室測試與認證一站式服務，提供客戶高性價比零件建議，在客戶產品開發階段，提供客戶完整解決方案(包含線路除錯與元件供應)，可節省客戶測試成本，並可滿足客戶一次性購足之優點(產品開發、除錯、元件供應及認證服務)，透過提供客戶產品除錯及認證加值服務，協助客戶進行產品開發，如本公司客戶明泰公司於 107 年度投入車用市場之車用雷達與車用環景顯示系統產品設計，該產品需符合車載測試規範，透過向本公司租用實驗室進行相關測試，搭配本公司提供測試與除錯諮詢服務，及本公司提供予明泰公司完整解決方案服務，順勢帶動本公司保護元件之靜電放電二極管、瞬態電壓抑制二極管及氣體放電管對明泰銷售金額；另外，如本公司之主要

網路通訊類客戶智邦，於開案前會事先諮詢本公司工程師，其產品需符合之 EMC 法規，依本公司建議做好線路設計規劃，另本公司亦會提供相關解決方案之元件，智邦依照本公司之建議打樣後，再送至本公司之實驗室偵錯及認證測試，使產品可順利通過相關 EMC 測試認證，以上均為本公司主要與客戶應用實驗室之業務往來主要模式。

本公司實驗室收入主要包含測試報告及租時收入，測試報告收入主要為提供電磁相容及安規認證測試，租時收入則以提供測試場地、設備及工程師協助客戶檢測或偵錯(Debug)並以計時收費，實驗室收入服務對象以網通、安全監控、電源供應器、車用電子等製造商為主。

108~109 年度及 110 年第一季實驗室之營業收入分別為 105,311 千元、139,124 千元及 47,487 千元，占各年度營收淨額之比率則分別為 8.13%、9.50% 及 10.82 %，由於實驗室收入係本公司提供其客戶電磁相容及安規認證測試所認列之勞務收入，其銷售額係隨客戶之需求及案件數而增減。最近二年度及申請年度實驗室之收入分別較去年同期增加 28,419 千元、33,813 千元及 18,604 千元，主要係因本公司積極推廣一站式服務，並持續購置實驗設備及拓增測試項目及增加發證服務項目，透過產品銷售搭配認證服務，帶動電磁相容及安規認證之實驗室業務成長所致。

108~109 年度及 110 年第一季實驗室之營業成本及營業毛利分別為 79,068 千元、105,647 千元、36,707 千元及 26,243 千元、33,477 千元、10,780 千元，毛利率方面則分別為 24.92 %、24.06 %及 22.70 %，營業成本及毛利率之變動，視檢測產品之難易程度不同，需投入勞務時間之成本及提供解決方案不同而變動，由於隨著經驗累積及測試資料庫完備，因而有效縮短檢測及發證時間，亦同時樽節成本，將毛利率維持一定水準。

(B)本公司實驗室配置、穩定性及實驗室費用分攤說明如下:

a.本公司目前有三種類型之實驗室分別為 EMC(電磁相容)、RF(無線射頻)及 SAFETY(安規)，有關實驗室配置說明如下:

單位：新臺幣千元

項　　目	穩得-新店	穩得-五股	WETL-新店	深圳千虹	合計
實驗室數量(間)	14	5	2	8	29
工程師人數(人)	11	5	19	4	39
測試類型	電磁相容(EMC)	無線射頻(RF)	安全規範(Safety)	電磁相容(EMC)	-
投入金額(註 2)	44,113	69,635	17,598 (包含鋰電池安規實驗室已投入 6,829 千元；預計共需投入 35,000 千元)	29,539	160,885

資料來源：本公司提供。

註 1: 100%子公司穩得電性檢測股份有限公司簡稱 WETL；100%子公司深圳千虹電子有限公司簡稱深圳千虹。

註 2: 統計到 110 年 5 月 31 日之投入金額。另每年實驗室認證稽核費用不高，帳列當年度費用。

本公司實驗室之設置數量主要係因應認證之檢測項目及產品除錯之檢測量能等需求設置，故需建置 29 間實驗室，其中 EMC 及 RF 實驗室之設計，除提供 EMC 發證服務外，主要係以免費提供客戶線路設計及除錯服務，

以爭取零件銷售之商機，故無法以認證收入評估其實驗室效益，另 EMC 及 RF 實驗室可採三班制運作，目前 EMC 為一班制，RF 為二班制，若以兩班制估算，實驗室使用率約為六成；安規實驗室的部分，以 109 年為例，發證數量約為 1,400 件(安規發證收入為 98,484 千元)，安規實驗室因認證機構 UL 為限制實驗室規模，對本公司簽署報告人數有一定要求，故僅能為一班制，目前使用率約六成，檢測量能尚未滿載。另本公司規劃短期內除於深圳千虹複製母公司銷售模式而增設 EMC 實驗室，並為爭取 E-BIKE 商機而增設鋰電池實驗室外，尚未有擴增原有實驗室之規劃。

b.實驗室穩定性之評估

本公司實驗室租賃資訊

承租人	地點	實驗室場址出租人	合約期間
穩得	新店	華創車電技術中心股份有限公司	109/09/01~114/08/31
	新店	裕景實業股份有限公司	109/01/01~113/12/31
	五股	天昱工業有限公司	108/03/01~113/02/29
WETL	新店	伍鎌科技股份有限公司	109/01/01~113/12/31
	新店	林孟盛	108/10/01~111/09/30
	新店(建置中)	立益建設事業股份有限公司	110/05/01~115/04/30
深圳千虹	深圳	深圳唯杰科技產業營運管理有限公司	108/10/20~113/10/19

資料來源：本公司提供。

本公司實驗室所在地均為承租，倘無法續租，對公司財務業務影響及因應措施說明如下：

(a)本公司為維持經營之穩定性，租約原則上為五年一簽，且部分簽有優先續租權，依據過往經驗，受屋主主動收回之機率不高。另本公司持有之實驗室亦非向同一房東承租，已適當分散承租風險。

(b)本公司於租約到期前一年即開始評估及商討續約事宜，若本公司無意續約，此期間亦足夠本公司另尋適當場地建置實驗室，以維持營運穩定性，若有提早解約之情事，本公司亦可向同業租借實驗室完成服務。由於本公司之核心技術在於本公司累積之多年線路整合、除錯及提供產品解決方案等實務經驗，故短期間尋找臨時替代場地僅造成本公司作業之不便，尚不致影響服務品質，亦不致有重大影響本公司以提供檢測服務爭取零件銷售之情事，尚不致因租約到期而影響營運。

(c)倘需重新認證實驗室所需花費的時間及金額

單位：新臺幣千元

公司名稱	實驗室類型	實驗室名稱	搬遷加稽核認證時間	預估搬遷花費之金額
穩得	RF	五股實驗室	9 個月	3,100
	EMC	新店實驗室	8 個月	2,950
深圳千虹	EMC	龍崗實驗室	8 個月	3,299
WETL	安規	安規實驗室	4 個月	6,000

註：係依照本公司過往曾搬遷的歷史經驗預估

本公司建置之實驗室性質特殊，依本公司實際使用經驗及評估，

在正常維護使用情況下，均可於現有租約地點使用至耐用年限攤提完畢，另實驗室拆卸後之吸波磚、吸波材、鋼板及骨架多尚可繼續使用，或出售給二手買家，尚可回收部分拆遷費用。故若假設本公司之實驗室於正常折舊完畢後，依照市場價格及本公司歷史拆卸經驗預估評估，拆除實驗室費用(含拆除隔間及清運)，減除出售給二手商之收入，尚可收回部分。

經上述評估可知，倘無法續租需搬遷，其所需費用或時間，對本公司之財務或業務之影響尚非重大。

c.實驗室費用分攤之說明:

本公司電性實驗室主要成本(薪資及折舊)及帳列科目、金額列示如下：

單位：新臺幣千元

電性實驗室主要成本		108 年度	109 年度	110 年第一季
薪資	勞務成本	15,150	12,001	3,038
	銷售費用	15,750	10,677	2,441
	小計	30,900	22,678	5,479
折舊	勞務成本	4,442	3,882	1,242
	銷售費用	19,687	16,035	3,766
	小計	24,129	19,917	5,008
合計		55,029	42,595	10,487

本公司主係銷售電子零組件，電性實驗室係為銷售服務之延伸，故本公司係將電性實驗室之成本認列為銷售費用，另依據實驗室提供之勞務收入合約計算投入成本，依收入成本配合原則結轉至勞務成本，勞務成本結轉分攤方式說明如下：

勞務成本	科目說明
測試費、租時費	委外測試費用，依案件直接歸屬為勞務成本。
測試工時費	1.實驗室工程師薪資，依案件工時直接歸屬為勞務成本。 2.間接人員薪資，依分攤率計算自銷售費用分攤結轉。
折舊費用	依計算之分攤率自銷售費用分攤結轉。
其他各項費用	

本公司各項勞務合約均需要人員投入工時提供服務，故係以人工小時為分攤計算基礎。每月依工時報表計算勞務合約投入時數占當月實驗室總工時之比例，據以計算勞務收入應分攤之成本金額，自銷售費用結轉至勞務成本。

綜上，108 年度本公司因中美貿易戰，貿易轉單影響，本公司代理之美商 Bourns 產品於中國大陸市場需求趨緩，適逢本公司加強推廣自有品牌 Nichtek 產品線及實驗室除錯及認證業務，持續提供一站式服務，自有品牌銷量增加，使 107 年度自有品牌銷貨占營收比重自 28.49%，提升至 108 年度 32.32%，且 108 年度自有品牌銷售金額較 107 年度增加 39,504 千元，使 108 年度毛利尚可維持在 29%，而 109 年度以後，則因新冠肺炎疫情影響，網通、筆電等終端應用市場業績帶動，加上本公司持續優化產品結構，提升自有品牌 Nichtek 及高毛利產品之銷售占比，以因應客戶需求及市場變化，亦藉由銷售 Bourns 產品線輔以自有品牌 Nichtek 產品線，提供客戶完善電磁相容及線路保護元件，並提供一站式的服務模式，加速提供解決方案之效

率及縮短產品上市的時間，增加客戶黏著度，自有品牌 Nichtek 銷售占比已由 108 年度 32.32%上升至 110 年第一季 37.27%，致毛利率逐年成長。綜上，本公司產品毛利率持續維持成長之勢，使最近二年度及申請年度最近期整體營業毛利率得以維持約三成的水準。

(二)主要銷售對象變化分析

最近二年度及申請年度前十大客戶變動表

單位:新臺幣千元

108 年度			109 年度			110 年度第一季		
公司名稱	金額	比率(%)	公司名稱	金額	比率(%)	公司名稱	金額	比率(%)
和碩	104,354	8.05	和碩	93,557	6.39	和碩	29,118	6.63
明緯(廣州)	51,758	3.99	泰金寶	86,714	5.92	泰金寶	12,200	2.78
安捷誠(香港)	34,080	2.63	安捷誠(香港)	53,554	3.66	明緯(廣州)	11,794	2.69
A 公司	23,617	1.82	明緯(廣州)	39,170	2.68	安捷誠(香港)	11,249	2.56
IDIS	21,843	1.69	峻凌臺灣	22,970	1.57	IDIS	10,652	2.43
緯創(昆山)	20,202	1.56	IDIS	22,800	1.55	勝品電通	9,885	2.25
勝品電通	19,331	1.49	CAL-COMP(巴西)	21,586	1.47	HANWHA TECHWIN	9,066	2.06
深圳紫華瑞新	17,732	1.37	勝品電通	20,666	1.41	神準	5,839	1.33
泰金寶	17,599	1.36	A 公司	17,407	1.19	明緯(蘇州)	5,744	1.31
峻凌臺灣	17,482	1.35	明緯(蘇州)	17,395	1.18	峻凌臺灣	5,675	1.29
小計	327,998	25.31	小計	395,819	27.03	小計	111,222	25.33
其他	967,919	74.69	其他	1,068,456	72.97	其他	327,825	74.67
銷貨淨額	1,295,917	100.00	銷貨淨額	1,464,275	100.00	銷貨淨額	439,047	100.00

資料來源：本公司提供

A.主要銷售對象變化情形之原因分析：

本公司 108~109 年度及 110 年第一季之前十大銷售對象之變化情形主要係受終端客戶需求波動而有所變化。108~109 年度及 110 年第一季之營業收入淨額分別為 1,295,917 千元、1,464,275 千元及 439,047 千元，前十大銷售客戶之銷貨收入總計占當期營收淨額比率分別為 25.31%、27.03%及 25.33%，其中前開各期前十大銷售客戶中，屬經銷商者，為安捷誠(香港)電子有限公司及深圳紫華瑞新科技有限公司二家，茲就本公司 108~109 年度及 110 年第一季前十大銷售對象之變化情形分述如下：

(A)和碩聯合科技股份有限公司(以下簡稱：和碩；負責人：童子賢；授信條件：月結 120 天；授信額度：7,000 萬；資本額：26,627,877 千元；地址：臺北市北投區立功街 76 號 5 樓；網址：https://www.pegatroncorp.com/)

和碩成立於 97 年，為臺灣證券交易所(TWSE)之上市公司(股票代號：4938.TW)。和碩主要業務為開發電腦周邊、通信技術及消費性電子產品予品牌供應商，並從事計算機外圍裝置和組件的開發、設計和製造。 其主要產品包括筆記型電腦、上網型電腦、桌上型電腦、遊戲機、行動裝置、主機板、顯示卡、液晶顯示器及寬帶通信產品，如智慧型手機、機上盒和電纜調製解調器。

本公司自 97 年起開始與和碩往來，期間出貨產品主要以代理 Bourns 保護

元件(Protection Devices)及磁性產品(Magnetics)等為主。最近二年度及 110 年第一季本公司對其銷售金額分別為104,354千元、93,557千元及29,118千元，占比分別為 8.05%、6.39%及 6.63%，銷售金額及占比僅微幅變動，最近二年度及最近期皆為本公司第一大銷貨客戶。

(B)明緯（廣州）電子有限公司(以下簡稱：明緯(廣州）；負責人：王飛隆；授信條件：月結 60 天；授信額度：人民幣 400 萬；資本額：USD1,000 千元；地址：廣州市花都區金谷南路 11 號；網址：http://www.meanwell.com.cn/)

明緯集團成立於 71 年，是全球少數以標準品電源供應器為主業的專業製造廠商。根據 Micro Technology Consultant 於 108 年 3 月報告，在全球電源供應器(DC 輸出)制造商排名中，明緯集團名列第 5，明緯集團 99%營收來自標準電源，是以自有品牌-MEAN WELL 為主要經營策略的電源廠商。82 年明緯集團於中國大陸境內廣州市設立中國分公司明緯(廣州)負責明緯(MEAN WELL)開關電源產品的製造生產及國內外客戶銷售服務與技術支持。

本公司自 98 年起與明緯(廣州)往來，出貨產品主要以代理品牌之電子零組件的微調電位器為主。最近二年度以及 110 年第一季本公司對其銷售金額分別為51,758千元、39,170千元及11,794千元，占比分別為3.99%、2.68%及2.69%，108 年度為本公司第二大銷貨客戶，109 年度銷貨金額較 108 年度減少 12,588 千元，主係明緯廣州主要以生產 LED 的電源為大宗，採購金額受到新冠肺炎影響需求而減少，故位居本公司第四大銷貨客戶，110 年第一季銷售占比則與 109 年度相當，位居本公司當期第三大銷貨客戶。

(C)安捷誠(香港)電子有限公司(以下簡稱:安捷誠(香港))(ANJIECHENG;負責人：孟國慶；授信條件：貨到 30 天；授信額度：1,500 萬；資本額：RMB26,000 千元；地址：深圳市光明區光明街道東周社區富森大廈 17A；網址：無)

深圳市安捷誠電子有限公司(ANJIECHENG)於 81 年設立，主要從事電子、電氣元器件代理及經銷，為代理多家知名品牌電子、電氣元器件的供應服務商，為一家專業代理國際品牌溯高美(雙電源轉換開關和多功能測量儀表)、LS(塑殼斷路器、接觸器)、富士通(繼電器、打印機芯)、DIP 圜達(撥碼開關、輕觸開關),施耐德產品，也是華南地區極具實力的品牌電子、電氣元件供應服務商，安捷誠(香港)為 ANJIECHENG 於香港設立之分公司。

本公司自 105 年起與安捷誠(香港)往來，安捷誠(香港)為本公司中國大陸經銷商之一，主要銷售客戶為中芯及邁瑞等，出貨產品主要為 Bourns 料件，最近二年度及 110 年第一季本公司對其銷售金額分別為 34,080 千元、53,554 千元及 11,249 千元，占比分別為 2.63%、3.66%及 2.56%，108 年度因中國大陸華南區域當地其他 Bourns 經銷商削價競爭，致使安捷誠(香港)流失中國大陸華強北部份訂單，致當年度對本公司採購量下滑，109 年度因本公司協調 Bourns 原廠調降產品價格，使 109 年度銷售金額達 53,554 千元，最近二年度皆為本公司第三大銷貨客戶，110 年第一季因 Bourns 之原料供貨不及，使 Bourns 料件交期延長，及部分終端銷售客戶因主芯片缺料，生產排程延後，致 110 年第一季銷售占比略為下降至本公司當期第四大銷貨客戶。

(D)A 公司(負責人：邱 OO；授信條件：月結 90 天；授信額度：2,000 萬；資本額：

USD44,500 千元；地址：深圳市寶安區石岩街道上屋上排橫坑工業區)；網址：無)

A 公司成立於 94 年，位於中國大陸深圳市寶安同富裕工業區內，為國內上市公司智邦科技(股票代號 2345.TW)之轉投資公司，主要以生產經營網卡、介面卡、連接器、視頻轉換器、集線器、電腦功能卡、寬頻接入網通電信系統設備、高端路由器、千兆以太網路交換機等為主要業務。

本公司自 100 年起與 A 公司往來，出貨產品主要為代理品牌 Bourns 之保護元件之保險絲(FUSE)及二極體(TVS Diode)，最近二年度及 110 年第一季本公司對其銷售金額分別為23,617千元、17,407千元及4,890千元，占比分別為1.82%、1.19%及 1.11%， 108 年度為本公司第四大銷貨客戶，109 年度起因 A 公司部分機種於 109 年度起委由同屬智邦集團其他公司打件，改由智邦向本公司下單，致本公司對其銷售金額及占比自 109 年起下降，於 110 年已退出本公司前十大銷貨客戶。

(E)IDIS.Ltd(以下簡稱：IDIS；負責人：Kim Yeongdal；授信條件：月結 60 天；授信額度：KRW301,464,297；資本額：KRW 54,000,000 千元；地址：Daejeon Metropolitan City, Techno 3, 8-10 (Kyungpyeong-dong)；網址：https://www.idisglobal.com/)

IDIS 創立於 86 年，位於大韓民國大田市，為韓國證券交易所 KOSDAQ 掛牌之上市公司(054800:KS)，本公司主要業務係開發生產 IP 視訊監控及 NVR 網路設備，其銷售客戶為海內外保安系統商及監視錄影機系統商。

本公司自 100 年即與 IDIS 往來，出貨產品主要為自有品牌之磁性產品及保護元件中變壓器及二極管為主，最近二年度及 110 年第一季本公司對其銷售金額分別為 21,843 千元、22,800 千元及 10,652 千元，占比分別為 1.69%、1.55%及 2.43%，銷售金額逐年上升主要係因 IDIS 對 IP camera 所需使用的網路變壓器、靜電放電二極管及瞬態電壓抑制二極管需求逐年增加，最近二年度銷售占比僅微幅變動，分別為本公司第五大、第六大及第五大銷貨客戶，110 年第一季因監視器市場需求增加，帶動自有品牌保護元件及磁性元件之銷售量，致銷貨占比略為上升至第五大銷貨客戶。

(F)緯創資通(昆山)有限公司(以下簡稱：緯創(昆山) ；負責人：周泓任；授信條件：月結 90 天；授信額度：1,200 萬；資本額：USD32,000 千元；地址：江蘇省昆山經濟技術開發區鴻雁路 88 號)；網址：https://career.wistron.com/Kunshan/)

緯創(昆山)成立於 90 年江蘇省崑山市，係國內上市公司緯創(股票代號 3231.TW)之轉投資事業，主要業務為為生產及研發大中型電子計算機、便攜式微型計算機、伺服器、有線或無線通訊傳輸設備、通訊產品、數據通訊多媒體系統、衛星通信系統設備、PDA 等無線網絡產品、無線數據傳輸卡、高端路由器、液晶電視、液晶面板等電子及通信產品之產成品、 半成品及其相關零組件與售後維修服務。

本公司自 97 年起與緯創(昆山)業務往來，期間出貨產品主要以代理及自有品牌保護元件與代理品牌磁性產品的電感、可恢復式保險絲、二極體為主。最

近二年度及 110 年第一季本公司對其出貨金額分別為 20,202 千元、13,326 千元及 2,591 千元，占比分別為 1.56%、0.91%及 0.59%，109 年起因緯創集團旗下轉投資公司蔚隆車電的訂單原先由同屬緯創集團的緯創(昆山)代購，109 年改由蔚隆車電自行購料，因蔚隆配合 Bourns 代理商為 Linpo，故銷貨金額下滑，退出本公司前十大銷貨客戶。

(G)勝品電通股份有限公司(以下簡稱：勝品電通；負責人：李宏銘；授信條件：月結 120 天；授信額度：3,000 萬；資本額：287,500 千元；地址：桃園市桃園區大誠路 10 號；網址：https://www.topviewcorp.com/)

勝品電通成立於 99 年，位於臺灣桃園市桃園區，目前為臺灣之上櫃公司，股票代號 6556.TW，主要從事安全監控系統產品之研發、製造、代工與銷售，為臺灣一家安全監控系統及設備廠。

本公司自 104 年即與勝品電通來往，出貨產品主要為自有品牌之保護元件及磁性產品中瞬態電壓抑制二極管、橋式整流器、電感、磁珠及變壓器為主，最近二年度及申請年度本公司對其銷貨金額分別為 19,331 千元、20,666 千元及 9,885 千元，占比分別為 1.49%、1.41%及 2.25%，108 年度起因勝品電通陸續取得安全監控標案，致持續向本公司採購瞬態電壓抑制二極管、橋式整流器、電感、磁珠及變壓器，故分別成為 108、109 年度及 110 年第一季本公司第七大、第八大及第六大銷貨客戶。

(H)深圳紫華瑞新科技有限公司(以下簡稱：深圳紫華瑞新；負責人：鄭澤濤；授信條件：月結 30 天；授信額度：人民幣 120 萬；資本額：人民幣 2,000 千元；地址:深圳市福田區華強北街道華航社區華強北路 2001 號深紡大厦 A 座 1710；網址：無)

深圳紫華瑞新成立於 105 年，位於中國大陸深圳市福田區華強北，主要營業項目為電子元器件及其他電子產品的設計研發，及實體門市現貨(華強北)及訂貨銷售。

本公司於 106 年與深圳紫華瑞新往來，出貨產品主要為 Bourns 保護元件(Protection Devices)等，為本公司中國大陸經銷商之一，經銷銷售客戶為北京富光聯創科技有限公司、深圳前海硬之城資訊技術有限公司、深圳市奧爾頓科技有限公司等，最近二年度及申請年度本公司對其銷貨金額分別為 17,732 千元、16,898 千元及 3,719 千元，占比分別為 1.37%、1.16%及 0.85%，108 年度起深圳紫華瑞新除了原先業務保護元件銷售成長外，亦新增微調電位器之銷售業務，故使導致當年度的銷貨金額較 107 年度成長，為 108 年度第八大銷貨客戶，109 年度及 110 年第一季因穩得公司當年度營業收入相較 108 年度成長，在其他銷貨客戶銷售占比增加之下，致使其退出前十大銷售客戶之列。

(I)泰金寶科技股份有限公司(以下簡稱：泰金寶；負責人：許勝雄；授信條件：月結 120 天；授信額度：2,500 萬；資本額：4,148,883 千元；地址：Thailand Cti Office(Bangkok)191/54,191/57 18th Fl,CTI Tower Rachadapisek Rd.,Klongtooy,Bangkok,Thail)；網址：http://www.calcomp.co.th)；CAL-COMP INDUSTRIA E COMERCIO DEELECRONICOS E INFORMATICA LTDA（以下簡稱：CAL-COMP(巴西)；負責人：許勝雄；授信條件：月結 120 天；資本額：

844,588 千元；地址：Av. Torquato Tapajos, 7503, Galpao 2, Modulos Contiguos 07, 19, 20 e 21, Taruma. Manaus - AM BRAZIL；網址：無)

泰金寶成立於 78 年，隸屬於金仁寶集團旗下，於 92 年在泰國證券交易所上市(股號為 CCET TB)，並於國內以發行存託憑證(TDR)方式掛牌上市(股票代號 9105.TW)，主要業務為電子產品製造供應商(EMS)，替世界知名品牌商製造電子產品，產品主要可分為電腦週邊產品及通訊產品二大類。CAL-COMP(巴西)成立於 94 年，為泰金寶直接持有及透過其子公司 Cal-Comp Holding (Brasil) S.A. 持有之股權合計為 100%之轉投資公司，主要為泰金寶在巴西營運據點及生產電子產品。

單位:新臺幣千元

	108 年度	109 年度	110 年第一季
泰金寶	17,599	86,714	12,200
CAL-COMP(巴西)	15,975	21,586	1,291
小計	33,574	108,300	13,491
占營收淨額之比率%	2.59	7.39	3.07

本公司自 104 年起與泰金寶業務往來，雙方合作關係良好穩定，本公司對其出貨產品主要為自有品牌 Nichtek 保護元件及磁性產品中電感、變壓器、二極體及晶閘管為主，最近二年度及 109 年第一季對其銷售金額則分別為 17,599 千元、86,714 千元及 12,200 千元，占比分別為 1.36%、5.92%及 2.78%，其中 109 年度因泰金寶銷售終端客戶 Humax 應用於數位視訊轉換器及閘道器之保護元件需求強勁及終端客戶 HP 印表機銷量上升，導致代理品牌及自有品牌之磁性元件銷售金額亦隨之增加，躍居當年度第二大銷貨客戶，110 年第一季因銷售終端客戶 Humax 應用於閘道器需求下降，致使自有品牌保護元件銷售量下滑，因而對其之整體銷售占比減少，惟仍位居本公司當期第二大銷售客戶。

本公司自 104 年起與 CAL-COMP(巴西)業務往來，對其出貨產品主要有代理 Bourns 產品保護元件(Protection Devices)及磁性產品(Magnetics)，最近二年度及 110 年第一季對其銷售金額則分別為 15,975 千元、21,586 千元及 1,291 千元，占比分別為 1.23%、1.47%及 0.29%，109 年度則因 CAL-COMP(巴西)的的終端客戶韓國網通大廠 Humax 增加了巴西光纖網路(GPON)標案之需求致本公司對其銷售金額上升，110 年第一季因銷售終端客戶 Humax 之標案結束，及 Humax 將多數產線自巴西移至泰國，致使銷售金額下降，於 110 年第一季退出前十大銷貨客戶。

(J)香港商峻凌國際有限公司臺灣分公司(以下簡稱：峻凌臺灣；負責人：王釋寬；授信條件：貨到 120 天；授信額度：2,000 萬；資本額：5,000 千元；地址：桃園市桃園區大林里興華路 7 號；網址：http://www.rmih.com/)

峻凌臺灣成立於 102 年，公司位於臺灣桃園市桃園區，為臺灣上市公司臺灣表面黏著科技股份有限公司(股票代號 6278.TW)之子公司香港商峻凌國際控股有限公司所設立之臺灣分公司，主要業務為 TFT-LCD 面板及其他電子資訊產品電路板另體表面黏著購裝設計、加工、製造及買賣。

本公司於 103 年與峻凌臺灣往來，出貨產品主要為出售自有品牌-Nichtek

之保護元件中二極體為主，最近二年度及申請年度本公司對其銷貨金額分別為17,482千元、22,970千元及5,675千元，占比分別為1.35%、1.57%及1.29%，銷貨金額及占比逐年增加,108及109年度主係因峻凌臺灣為友達光電股份有限公司之代工廠，近年峻凌臺灣受惠友達光電股份有限公司在筆記型電腦出貨增加下，因而同時向峻凌臺灣增加其對零件之採購所致，分別位居該年度第十大及第五大銷貨客戶，110年第一季在其他銷貨客戶銷售占比增加之下，年化銷售金額及占比僅微幅變動，為本公司當期第十大銷貨客戶。

(K)蘇州明緯科技有限公司(以下簡稱：明緯（蘇州）；負責人：劉興華；授信條件：月結60天；授信額度：人民幣300萬；資本額：USD2,100千元；地址：蘇州市相城區黃埭鎮潘陽工業園東橋健民路77號；網址：http://www.meanwell.cc/)

明緯(蘇州)及明緯(廣州)皆隸屬明緯集團。明緯集團於95年在蘇州成立明緯（蘇州)，作為集團內工控產品的生產與研發基地。

本公司自97年起與明緯(蘇州)往來，出貨產品主要以代理品牌微調電位器為主。最近二年度以及110年第一季本公司對其銷售金額分別為15,250千元、17,395千元及5,744千元，占比分別為1.18%、1.18%及1.31%，最近二年度及最近期因醫療、工業電源產業的成長帶動應用於醫療檢測儀、可攜式醫療裝備及工業自動化設備中微調電位器銷量增加，致銷售金額及占比均微幅成長，109年度及110年第一季躍居本公司第十大及第九大銷貨客戶。

(L)HANWHA TECHWIN CO.,LTD(以下簡稱：HANWHA TECHWIN；負責人：Kim Yeoncheol；授信條件：月結30天；授信額度：KRW184,906,334；資本額：KRW 100,000,000千元；地址：319, Pangyo-ro, Bundang-gu, Seongnam-si, Gyeonggi-do；網址：https://www.hanwha-security.com/en/)

HANWHA TECHWIN於68年創立於大韓民國京畿道城南市盆唐區，是一家精密技術公司，在過去40多年中一直保持穩定的增長，隸屬於HANWHA集團(全球前500大企業)，為韓國最大的企業集團之一，HANWHA TECHWIN主要業務為保全監控行業之製造及銷售，提供視頻監控產品，包括高端的光學設計、製造和圖像處理技術的IP攝像機、存儲設備和管理軟件，並提供端到端的安全解決方案。

本公司於105年開始與HANWHA TECHWIN往來，本公司對其出貨品項主要為自有品牌保護元件及磁性產品中晶閘管、瞬態抑制電壓二極管及網路變壓器為主,最近二年度及110年第一季本公司對其出貨金額分別為12,171千元、14,034千元及9,066千元，占比分別為0.94%、0.96%及2.06%，108年度及109年度因HANWHA TECHWIN要求每年供應商需降價兩成以換取較高採購量，本公司考量價格無法支援，因而未加入客戶新研發計畫，導致銷售金額較低，故 HANWHA TECHWIN未於前十大客戶之列，110年第一季因HANWHA TECHWIN在監視攝影機和網路影像錄影機之市場需求增加，增加自有品牌保護元件的銷售量，而成為本公司110年第一季第七大銷貨客戶。

(M)神準科技股份有限公司(以下簡稱：神準；負責人：蔡文河；授信條件：月結120天；授信額度：2,000萬；資本額：490,609千元；地址：新北市新店區中正路529號3樓；網址：https://www.senaonetworks.com/)

神準成立於95年，為臺灣之上櫃公司，股票代號3558.TW，主要業務為提

供網路通訊及網路安全設備之研發與製造，產品範圍涵蓋無線網路通訊、高速乙太網路、網路安全設備、資料中心交換器、電源供應設備、長距離無線電話系統….等。

本公司自 103 年起與神準往來，出貨產品主要出貨產品主要為代理品牌 Bourns 之保護元件。最近二年度以及 110 年第一季本公司對其銷售金額分別為 9,327 千元、14,034 千元及 5,839 千元，占比分別為 0.72%、0.96%及 1.33%，最近二年度及最近期因神準其銷售客戶應用於無線路由器之二極管及電感需求增加，加上本公司之磁性元件，新導入應用於無線路由器產品中，銷售金額及占比逐漸成長，110 年第一季則躍居本公司第八大銷貨客戶。

本公司 108 年度~109 年度及 110 年第一季之前十大銷售客戶共計 13 家，僅占各該年度營業收入淨額之比率分別為 25.31%、27.03%及 25.33%，橫跨網路通訊、安全監控、工業電腦、電源供應、消費電子等產業，並無單一銷售客戶占整體營收比率逾 10%以上，尚無銷貨集中之風險。

(3)最近二年度及申請年度銷貨與收款不一致情形之說明

A.銷貨與收款對象不一致之原因：

單位:新臺幣千元

年度	108 年度			109 年度			110 年第一季		
項目	家數	金額	%	家數	金額	%	家數	金額	%
銷貨與收款對象不一致之銷貨	25	53,814	4.15	22	65,490	4.47	15	15,552	3.54
當年度銷貨	1,411	1,295,917	100.00	1,398	1,464,275	100.00	947	439,047	100.00
收款不一致原因：									
A.報關行付款	7	7,250	0.56	5	4,998	0.34	4	557	0.13
B.同集團付款	9	25,500	1.97	7	30,003	2.05	5	7,492	2.34
C.負責人付款	6	21,005	1.62	9	30,475	2.08	6	7,503	1.71
D.其他	3	59	-	1	14	-	-	-	-

B.前五大銷貨與收款對象不一致之客戶：

單位: 新臺幣千元；%

108 年度					109 年度					110 年第一季				
公司名稱	所在地	原因	金額	占銷貨淨額%	公司名稱	所在地	原因	金額	占銷貨淨額%	公司名稱	所在地	原因	金額	占銷貨淨額%
PT.Atozz	印尼	B	9,569	0.74	TAIJIN	韓國	C	11,661	0.80	明泰（常熟）	中國	B	3,758	0.86
TAIJIN	韓國	C	9,338	0.72	明冠（東莞）	中國	B	8,696	0.59	LIMIT	韓國	C	2,758	0.63
緯創（中山）	中國	B	6,983	0.54	PT.Atozz	印尼	B	8,083	0.55	TAIJIN	韓國	C	2,726	0.62
LIMIT	韓國	C	4,684	0.36	LIMIT	韓國	C	6,544	0.45	明冠（東莞）	中國	B	2,139	0.49
DONGWOO	韓國	C	3,900	0.30	明泰（常熟）	中國	B	5,627	0.38	DONGSHIN	韓國	C	1,252	0.29
小計			34,474	2.66				40,611	2.77				12,633	2.88
不一致總金額			53,814					65,490					15,552	
占不一致金額%			64.06					62.01					81.23	

本公司最近二年度及 110 年第一季銷貨與收款對象不一致情形如上表所示，各年度銷貨與收款對象不一致之金額分別為 53,814 千元、65,490 千元及 15,552 千元，占各期營收比重分別為 4.15%、4.47%及 3.54%；前五大不一致銷貨客戶占收款不一致銷貨總額分別為 64.06%、62.01%及 81.23%。茲就不一致發生主要原因分述如下：

(A)報關行付款：108~109 年度及 110 年第一季由報關行代銷貨客戶支付貨款占當年度營收比重為 0.56%、0.34%及 0.13%，主要為 CHENG DE ELECTRONICS COMPANY、TongFangTechnovator…等銷貨客戶，該等客戶或其終端客戶註冊於大陸，無取得相關進口許可證，因而由報關行或貨運行代為支付，而有銷貨與收款不一致之情形。

(B)同集團付款：108~109 年度及 110 年第一季由同集團公司代銷貨客戶支付貨款占當年度營收比重為 1.97%、2.05%及 2.34%，主要中山緯創及常熟明泰電子…等銷貨客戶，經查屬同一集團，基於其集團之財務調度便利性，而有銷貨與收款不一致之情形。

(C)負責人付款：108~109 年度及 110 年第一季由同負責人代銷貨客戶支付貨款占當年度營收比重為 1.62%、2.08%及 1.71%，主要皆為韓國當地銷貨客戶，經查皆為該客戶之負責人，該等客戶為個人事業僅能開立負責人戶頭，故匯款人為負責人，而有銷貨與收款不一致之情形。

(D)其他：108~109 年度及 110 年第一季由其他人代銷貨客戶支付貨款占當年度營收比重均不到 1%，付款人為公司員工或負責人的親屬，交易當時雙方溝通不良，而有銷貨與收款不一致之情形，經查發生皆為單一交易事件，後續未再發生。

C.內控管制措施：

本公司訂有銷貨收款不一致作業辦法，本公司於接單時已知匯款對象與銷售對象不同時(如外匯管制國家、地區、合併出貨、客戶之其他關係人、或其他不一致情形)，業務人員於接單時均已取得客戶委託代付聲明書或三方協議書或授權書外，客戶訂單須註明原因並簽核至副總經理。財會處亦會定期或不定期檢視銷貨收款不一致之情形，通知業務人員持續追蹤及改善。本公司最近二年度及 110 年第一季銷貨與收款對象不一致之金額與比重，雖未明顯減少，惟從收款不一致之家數評估，已有逐步遞減，本公司將持續加強內部控制控管，並盡力協調客戶以公司名義付款，綜上，雖有收付款不一致之情事，惟本公司均有取得客戶委託代付聲明書，有關本公司銷貨與收款對象不一致之情形，應尚無重大異常。

(三)營業費用及營業利益變化原因及其合理性分析　單位：新臺幣千元；%

項目＼年度	108 年度		109 年度		110 年第一季	
	金額	占營收比率	金額	占營收比率	金額	占營收比率
推銷費用	129,323	9.98	127,294	8.69	33,961	7.74
管理費用	139,089	10.73	160,978	10.99	44,255	10.08
研究發展費用	11,674	0.90	12,304	0.84	2,929	0.67
預期信用減損損失(利益)	(2,251)	(0.17)	2,742	0.19	3,832	0.87
營業費用合計	277,835	21.44	303,318	20.71	84,977	19.35
營業利益	99,189	7.65	123,481	8.43	56,034	12.76

資料來源：本公司各期間經會計師查核簽證或核閱之財務報告。

A.營業費用

本公司 108~109 年度及 110 年第一季之營業費用分別為 277,835 千元、303,318 千元及 84,977 千元，占各年度營業收入比重分別為 21.44%、20.71%及 19.35%，109 年度較 108 年度增加 25,483 千元，變動率為 9.17%，110 年第一季較 109 年同期 71,793 千元增加 13,184 千元，變動率為 18.36%，茲就本公司各期營業費用主要變動說明如下：

(A)推銷費用

本公司推銷費用主要包括業務人員之薪資支出、租金、折舊、各項攤提、保險費、出口費、運費及退休金費用等項目。108~109 年度及 110 年第一季之推銷費用分別為 129,323 千元、127,294 千元及 33,961 千元，占營收比重分別為 9.98%、8.69%及 7.74%，其中 109 年度較前一年度減少 2,029 千元，主係因 109 年度寶橋路 5 樓原做為辦公室使用區域劃分予研發使用，故將相關折舊費用 2,541 千元劃分至研究發展費用項下所致；110 年第一季之推銷費用較 109 年同期增加約 4,238 千元，主係因本期業績大幅成長，與銷貨相關之費用，如運費、進出口費用、手續費、稅捐等亦隨之增加所致。另本公司 108 年度~109 年度及 110 年第一季有支付佣金之情事，帳列推銷費用，係支付給麥森創新協助引薦本公司之新料件(自有品牌 Nichtek 為主，代理品牌 Bourns 為輔)予泰金寶，居間協調並處理電子料件在製造及採購過程中所產

生的議題，故支付其佣金。本公司 108 年度、109 年度及 110 年第一季佣金支出金額分別為 729 千元、403 千元及 0 千元，占合併營業收入比重分別為 0.06%、0.03%及 0%，金額尚不重大，而因佣金支付對象引薦取得訂單產生之銷貨收入對本公司營運規模成長具有一定貢獻，且本公司皆與佣金支付對象簽有佣金合約，且費用認列與付款交易，本公司已依合約及相關內部控制程序入帳，付款對象均為簽約對象無誤，故尚無重大異常之情形。

(B)管理費用

單位：新臺幣千元；%

年度 科目	108 年度		109 年度		109 年第一季		110 年第一季	
	金額	比例	金額	比例	金額	比例	金額	比例
薪資支出	87,389	62.83	103,289	64.16	25,015	64.22	27,438	62.00
折舊及折耗-使用權資產	11,885	8.54	16,481	10.24	3,829	9.83	3,884	8.78
保險費用	7,254	5.22	7,145	4.44	2,062	5.29	3,627	8.19
勞務費用	6,769	4.87	9,875	6.13	1,188	3.05	2,099	4.74
折舊及折耗	3,704	2.66	3,422	2.13	998	2.56	912	2.06
職工福利	2,363	1.70	2,973	1.85	638	1.64	1,119	2.53
其他	19,725	14.18	17,793	11.05	5,222	13.41	5,176	11.70
合計	139,089	100.00	160,978	100.00	38,952	100.00	44,255	100.00

資料來源：本公司提供

本公司管理費用主要包含管理單位之薪資支出、職工福利、勞務費、折舊、各項攤提、保險費及退休金費用等項目，其中以薪資支出、勞務費、保險費及折舊為主。108~109 年度及 110 年第一季之管理費用分別為 139,089 千元、160,978 千元及 44,255 千元，占營收比重分別為 10.73%、10.99%及 10.08%，109 年度較 108 年度增加 21,889 千元，主係由於本公司業績成長，因而持續擴充人員、聘請高階經理人，並辦理年度調薪 3%~5%，致相關薪資獎金、退休金及保險費增加約 15,900 千元，且取得新倉庫、租賃改良和設備亦使折舊費用增加約 4,314 千元，再加上為申請上櫃所產生之中介機構審查費等勞務費增加約 3,106 千元所致；110 年第一季之管理費用較去年同期增加，主係因業績持續大幅成長並持續擴充人員，相關薪資獎金、加班費、退休金、職工福利及保險費增加約 4,469 千元所致。

(C)研究發展費用

本公司研究發展費用主要包含薪資支出、保險費、折舊、勞務費及退休金費用等項目。108~109 年度及 110 年第一季之研發費用分別為 11,674 千元、12,304 千元及 2,929 千元，占營收比重分別為 0.90%、0.84%及 0.67%，109 年度研究發展費用較 108 年度增加，主要係因 109 年度寶橋路 5 樓原做為辦公室使用區域劃分予研發人員使用，至增加折舊費用約 2,541 千元所致；110 年第一季之研發費用較去年同期減少 65 千元，兩期研究發展費用尚無重大差異。

(D)預期信用減損損失(利益)

本公司 108~109 年度及 110 年第一季之預期信用減損損失(利益)分別為

(2,251)千元、2,742 千元及 3,832 千元，109 年度預期信用減損損失較 108 年度增加，主係因經考量本公司歷史收款經驗，108 年度僅針對逾期超過 365 天之應收帳款及經催收程序且有證據顯示無法收回者提列 100%備抵損失，而 109 年度則針對逾期超過 90 天之應收帳款、經催收程序且有證據顯示無法收回者及應收票據到期未兌現者提列 100%備抵損失所致；110 年第一季之預期信用減損損失較去年同期增加，主係因針對客戶易磊之逾期款項，增提備抵損失至 4,562 千元所致。

B.營業利益

本公司 108~109 年度及 110 年第一季之營業利益分別為 99,189 千元、123,481 千元及 56,034 千元，而營業利益率則分別為 7.65%、8.43%及 12.76%。本公司 109 年度營業利益較 108 年度成長 24,292 千元，主要係因 109 年度受惠於終端應用市場業績帶動，持續優化產品結構，使營業毛利增加 49,775 千元，而業績成長亦使與營運相關之費用隨之增加，營業費用較去年成長 25,483 千元所致；110 年第一季延續 109 年度的營運成長動能，業績持續成長，故與營運相關之費用亦較去年同期增加，惟在本公司營業費用樽節控管得宜下，使 110 年第一季之營業利益較去年同期增加 29,883 千元。

(四)營業外收支變化原因及其合理性分析

單位：新臺幣千元

年度		108 年度	109 年度	110 年第一季
其他收入	利息收入－銀行存款	1,073	548	78
	其他	5,185	2,023	532
	小計	6,258	2,571	610
其他利益及損失	淨外幣兌換(損)益	(4,446)	(2,997)	2,188
	租賃修改利益	150	620	-
	其他	(1,270)	(1,024)	(215)
	小計	(5,566)	(3,401)	1,973
財務成本		(10,069)	(7,063)	(1,498)
合計		(9,377)	(7,893)	1,085

資料來源：本公司各期間經會計師查核簽證或核閱之財務報告。

A.利息收入

本公司 108~109 年度及 110 年第一季之利息收入金額分別為 1,073 千元、548 千元及 78 千元，主係各年度銀行定存產生之利息收入，金額變動主係隨本公司存款增減及存款利率變動所致。

B.其他收入

本公司 108~109 年度及 110 年第一季之其他收入金額分別為 5,185 千元、2,023 千元及 532 千元，109 年度其他收入較 108 年度減少 3,162 千元，主係因 108 年度本公司向供應商採購之品項發生品質問題，致客戶安裝後發生產品瑕疵，故本公司向供應商提出賠償並於 108 年認列賠償收入 2,174 千元，及經濟部國際貿易局為鼓勵廠商布建海外行銷通路，故本公司以高效率 EMC Total Solution 亞洲新興市場推廣計畫通過補助業界開發國際市場計畫申請，認列補助款收入 1,000 千元所致；110 年第一季之其他收入與 109 年同期金額

並無重大差異。

C.其他利益及損失

(A)淨外幣兌換(損)益

本公司108~109年度及110年第一季之淨外幣兌換(損)益分別為(4,446)千元、(2,997)千元及2,188千元，本公司主要銷售地區為臺灣、中國大陸、韓國、新加坡及日本，計價幣別為新臺幣、人民幣、韓元、美金及日元，但因與子公司及國內大客戶及供應商大多以美金及當地貨幣交易，其中美金交易占比較高，故本公司之匯兌損益主要受到美金波動之影響，惟外幣淨部位並不重大，108、109及110年3月底美金外幣淨資產分別為差異3,193千元、1,532千元及2,620千元，109年度匯兌損失較108年度減少，主係109年度美元持續貶值，本公司持續調減美金部位所致;110年第一季兌換利益為2,188千元，主係因美國疫情逐漸受到控制，美元匯率止跌回升，匯率從109年底28.10元上升至110年3月底28.53元，故產生兌換利益2,188千元。

本公司財務部門與金融機構保持密切關係，持續觀察匯率變動情形，充份掌握國際間匯率走勢及變化訊息，以隨時就匯率波動所產生之影響應變，並適時調節外幣資產及負債之部位，以降低匯率變動之風險。

(B)租賃修改利益

本公司108及109年度租賃修改利益分別為150千元及620千元，110年第一季無租賃修改利益。108年度主係因林口實驗室及車輛等租賃合約提前終止，產生租賃修改利益150千元；109年度主因上海辦事處租賃車合約到期未執行優惠承購權產生之租賃修改利益442千元，致109年度租賃修改利益較108年度增加。

(C)其他

本公司108~109年度及110年第一季之其他利益及損失之其他金額分別為(1,270)千元、(1,024)千元及(215)千元，108年度其他損失(1,270)千元主要係由處分機器設備產生淨利益53千元，及實驗室因原廠地不合規提前終止租賃合約，產生賠償損失1,323千元組成；109年度其他損失(1,024)千元主要係由子公司千虹補估關稅423千元、固定資產年限到期產生報廢損失239千元及因部分實驗室、倉庫及辦公室原址不合規定及營運考量提前終止租賃合約產生押金損失296千元所致；而110年第一季之其他損失(215)千元主要係子公司千虹補估關稅所產生之罰款。

D.財務成本

本公司108~109年度及110年第一季之財務成本金額分別為10,069千元、7,063千元及1,498千元，109年度及110年第一季因受全球新冠肺炎疫情影響，銀行採取調降借款利率(108年度、109年度及110第一季之借款利率分別約為3.06%~3.92%、1.37%~1.80%及1.37%~1.71%)，致銀行借款之利息費用降低。三、本公司轉投資公司之定位及投資損益

(1)本公司轉投資公司之定位

A.轉投資事業

單位：新臺幣千元；千股

轉投資事業	設立地區	原始投資年度	110年3月31日					
			金額	股數	持股比例	帳面金額	每股面額(元)	股權淨值
Nichtek Industrial.Co.Limited (下稱香港Nichtek)	香港	106	36,151	10,316	100%	27,913	HKD1	30,990
穩得實業株式會社 (下稱WDJ)	日本	103	6,802	0.5	100%	1,300	JPY 50,000	1,344
Wendell Pte Ltd. (下稱WDS)	新加坡	105	2,306	100	100%	3,059	SGD1	3,059
Wendell Korea Co.,Ltd (下稱WDK)	韓國	106	7,204	10	100%	27,451	KWR 5,000	30,407
穩得電性檢測股份有限公司 (下稱WETL)	台灣	108	60,246	6,020	100%	73,352	10	73,352
深圳千虹電子有限公司 (下稱深圳千虹)(註2)	中國大陸	106	35,964	(註1)	100%	30,827	-	30,923
蘇州市連虹電子有限公司 (下稱蘇州連虹)	中國大陸	108	972	(註1)	100%	5,753	-	5,753

資料來源：110年第一季經會計師核閱之財務報告。
註1：為有限公司，故無每股面額。
註2：深圳千虹已於110年4月9日透過Nichtek 匯出增資款美金69萬完成第一階段增資，增資後原始投資金額為55,398千元。

B.各事業定位與分工

公司名稱	主要業務	集團定位與業務政策
香港Nichtek	一般投資	主要係從事中國大陸之投資業務
深圳千虹	零件銷售及EMC、RF檢測服務	拓展中國大陸華南市場；主要係從事中國大陸華南地區客戶之EMC及線路保護元件之銷售及推廣。
蘇州連虹	零件銷售	拓展中國大陸華東及華中市場；主要係從事中國大陸華東及華中地區客戶之EMC及線路保護元件之銷售及推廣。
WDJ	零件銷售	拓展日本市場；主要係從事日本之EMC及線路保護元件之銷售及推廣，負責接單、業務推廣及進出貨管理。
WDS	零件銷售	拓展新加坡及東南亞市場;主要係從事新加坡及東南亞之EMC及線路保護元件之銷售及推廣，負責接單、業務推廣及進出貨管理，營業模式與WDJ類似。
WDK	零件銷售	拓展韓國市場;主要係從事韓國地區客戶之EMC及線路保護元件之銷售及推廣，銷售對象為韓國客戶，負責接單、業務推廣及進出貨管理。
WETL	安規檢測認證服務	從事安規認證檢測之服務，並具有實驗室，取得UL之CBTL(CB認可測試實驗室)之資格，可提供安規發證之資格，提供客戶完整的一站式服務。主要服務台灣客戶。

C.子公司營運概況

單位：新臺幣千元

公司名稱	營業收入淨額			營業利益(損失)			稅後淨利(損)		
	108年度	109年度	110年第一季	108年	109年度	110年第一季	108年度	109年度	110年第一季
香港Nichtek	-	-	-	(817)	(59)	(12)	(825)	1,454	(4,111)

公司名稱	營業收入淨額			營業利益(損失)			稅後淨利(損)		
	108年度	109年度	110年第一季	108年	109年度	110年第一季	108年度	109年度	110年第一季
深圳千虹	169,543	169,138	51,840	1,291	(6,661)	(2,722)	(782)	1,520	(4,101)
蘇州連虹	112,178	109,843	34,903	(1,110)	5,062	30	(675)	5,835	(482)
WDJ	6,976	8,018	1,609	44	720	59	103	869	(6)
WDS	33,045	31,202	7,834	1,056	330	724	1,057	242	681
WDK	162,832	173,343	61,047	11,244	5,811	5,476	8,672	8,288	5,192
WETL	14,065	108,345	39,450	1,737	9,832	4,704	1,366	8,019	3,721

資料來源：各年度經會計師查核簽證或核閱之財務報告。

(2)轉投資目的與子公司營運模式

A.香港Nichtek

本公司為拓展中國大陸市場，並將一站式服務經營模式的觸角延伸至中國大陸，聚焦中國大陸網通類、工業用電腦、車用周邊電子之客戶所帶來的效益，故於 105 年 10 月 4 日董事會通過此投資案，透過香港 Nichtek 轉投資深圳千虹，Nichtek 僅為海外控股公司，本身並無從事實體營運，另因來自 Nichtek 及其子公司深圳千虹、蘇州連虹之合併營收比重高，屬本公司之重要子公司。

B.深圳千虹

(A)轉投資目的：

本公司將台灣定位為集團營運中心，從事電子零組件之研發與銷售外，為了集團未來營運規模之擴充及透過第三地轉投資中國大陸等營運所需，惟初期考量中國大陸投資風險及不確定性，97 年 7 月係由前員工鄭承沂於香港投資設立香港 Nichtek 公司，並 100%出資轉投資深圳千虹；因深圳千虹深耕中國大陸華南地區多年，累積豐富的產品應用經驗及客戶群，逐漸消弭中國大陸投資風險及不確定性，且本公司為考量業務推廣及集團資源整合之便，故本公司於 106 年第一季以 105 年 12 月 31 日自結報表之淨值(RMB289 千元)向鄭承沂收購香港 Nichtek。截至 110 年 3 月底員工人數為 23 人，主要功能為中國大陸華南市場業務推廣銷售據點。

(B)主要交易模式

深圳千虹於中國大陸接獲到客戶訂單後，會下單給母公司，由母公司統一向供應商或代理商購買，再轉售給深圳千虹。另當用人民幣與當地供應商購買自有品牌之產品較有競爭優勢時，會協助母公司進行自有品牌產品之採購，扣除掉深圳千虹之需求後，出售給母公司。若由母公司統一採購再轉售給深圳千虹，內部轉撥計價會按母公司成本加價 10%-15%作為對子公司售價(深圳千虹係以銷售代理品牌 Bourns 之產品為主，以合併報表概念，該產品平均毛利率約為 20%~23%，母公司約保留 10%毛利率予深圳千虹，佔 Bourns 產品利潤之一半，Bourns 代理權係由母公司取得後，透過集團集中採購方式

取得具市場競爭力之進貨價格，就集團個體功能適當分配利潤，故依母公司成本加價 10%-15%作為轉撥計價之基準)；若由深圳千虹採購自有品牌產品再售回母公司，內部轉撥計價會按成本加價 2%-4%作為售價，因主要採購聯繫及統籌皆由母公司，深圳千虹僅有下單及出貨，故成本加價之比率較低。

(C)營運及資金狀況

截至 110 年 3 月底深圳千虹帳列現金及約當現金為人民幣 1,901 千元(折合新臺幣約 8,256 千元)，主要作為平日營運之資金及收付貨款所用，深圳千虹之銀行動支最後核准放行為深圳千虹營運長汪木金(台籍)。

為服務本公司中國大陸客戶，且為複製本公司一站式整合性服務之經營模式，以拓展中國大陸市場銷售，深圳千虹於 109 年開始建置深圳 EMC 實驗室，因初期投入之人事成本、資本支出及相關營運費用尚未回收，且深圳千虹於 110 年第一季因依照當地法規補估列因獎金發放低估之五險一金人民幣 114 千元，致 109 年度及 110 年第一季營業利益仍為虧損，惟 109 年度稅後淨利主係認列蘇州連虹之投資利益 5,835 千元及人民幣升值之兌換利益 3,562 千元，致 109 年度由虧轉盈。

本公司在深圳千虹設置 EMC 實驗室，主要係規劃透過開設 EMC 及線路保護相關課程與說明會，邀請既有客戶及潛在客戶參與，藉以讓客戶瞭解本公司所能提供檢測服務及產品，可讓客戶瞭解本公司之競爭優勢，進而讓客戶瞭解電子產品在 EMC 及線路保護的重要性及 EMC 法規對產品認證之要求，及本公司可隨時提供客戶產品解決方案等優勢，進而導入本公司之產品。除與既有客戶保持良好關係，並將本公司自有品牌產品導入各項新應用，提升本公司自有品牌產品之能見度。

C.蘇州連虹

(A)轉投資目的

蘇州連虹為深圳千虹 100%持有之子公司，蘇州連虹成立於 91 年 11 月，主要經營各式電子元件買賣，本公司主要從事電子零組件銷售，為了集團未來營運規模之擴充及透過第三地轉投資中國大陸等營運所需，惟初期考量中國大陸投資風險及不確定性，91 年 11 月係由張婷及吳兆勇於蘇州投資設立連虹公司，銷售中國大陸華東之市場。由於蘇州連虹已深耕中國大陸華東地區多年，累積豐富的產品應用經驗及客戶群，隨著業務規模成長配合集團規劃申請上櫃，且本公司為考量業務推廣及資源整合之便，於是於 108 年以 107 年度淨值(RMB218 千元)向張婷及鄭雪芬收購，並於 108 年 4 月 26 日完成投資。截至 110 年 3 月底員工人數為 10 人，負責中國大陸華東及華南市場之業務推廣。

(B)主要交易模式

蘇州連虹於中國大陸接獲到客戶訂單後，會下單給母公司，由母公司統一向供應商或代理商購買，再轉售給蘇州連虹，內部轉撥計價會按母公司成

本加價 10%-15%作為對子公司售價。(蘇州連虹係以銷售代理品牌 Bourns 之產品為主，以合併報表概念，該產品平均毛利率約為 20%~23%，母公司約保留 10%毛利率予蘇州連虹，佔 Bourns 產品利潤之一半，Bourns 代理權係由母公司取得後，透過集團集中採購方式取得具市場競爭力之進貨價格，就集團個體功能適當分配利潤，故依母公司成本加價 10%-15%作為轉撥計價之基準)

(C)營運及資金狀況

截至 110 年 3 月底蘇州連虹帳列現金及約當現金為人民幣 3,064 千元(折合新臺幣約 13,307 千元)，主要作為平日營運之資金及收付貨款所用，蘇州連虹之銀行動支最後核准放行為負責人張婷(陸籍)。另常駐在上海辦事處之總經理楊承憲(台籍)亦會不定期就近了解蘇州連虹之營運狀況，若有特殊狀況會回報給深圳千虹之營運長汪木金，且張婷每月亦會編制蘇州連虹業績總表，回報給總經理楊承憲、深圳千虹營運長汪木金、台灣總公司董事長高治宏、副總經理高旻宏、財會處處長楊正男及行銷處長詹博翔。

蘇州連虹 109 年度之營收較 108 年度略降 2,335 千元，但因銷售產品主要以高毛利產品為主，故毛利率由 108 年 6.97%提升至 12.21%，帶動營業利益成長至 4,928 千元；蘇州連虹 110 年第一季虧損之主要原因係因 110 年 3 月底補估列因獎金發放需補估五險一金人民幣 276 千元，屬為符合法令估列之一次性費用，若扣除此次估列，蘇州連虹尚有盈餘人民幣 165 千元，故營運尚屬正常。

D.WETL

(A)轉投資目的

WETL成立於107年4月，主要從事電子產品安規測試與驗證，負責人為本公司董事長高治宏生意往來朋友，因得知認證業務可協助被動元件銷售，故自行成立WETL實驗團隊與本公司合作。後因WETL相關專業團隊難尋，故考量註銷公司登記。本公司因著眼於電磁相容性及線路保護之解決方案，結合本公司之零件銷售產品線、專業的工程師團隊及實驗室認證服務，可提供客戶一條龍之整合性服務，在集團完整組織架構尚未定案前，先委由李威漢(本公司財務處處長配偶)於107年10月購入所有股權，於WETL組織建置完善後，於108年1月10日經董事會通過後，參考WETL107年度經會計師查核之財務報告股權淨值(新臺幣246千元)，於108年3月向李威漢收購WETL所有股權，並於108年3月26日完成變更登記；截至110年3月底員工人數為30人， 子公司WETL主要功能為提供客戶產品安規檢測服務，以完整提供客戶產品銷售之一站式服務，目前已取得UL認可之CBTL實驗室，可直接使用WETL之實驗室測試數據，作為發證之依據，主要客戶為台灣客戶；而母公司穩得建置之實驗室主要目的係為增進零件銷售，以提供EMC一站式服務平台的服務為目的，協助客戶檢測並解電磁相容、無線射頻問題，進而提升零組件之銷售機會，兩間公司之實驗室性質亦不相同。

(B)與母公司間交易模式及關係人交易之轉撥計價

WETL 若有接到屬 EMC 及 RF 測試認證之客戶，會下單給母公司，由母公司完成 EMC 及 RF 測試認證報告，再將測試報告交由 WETL，由 WETL 交由終端客戶，內部轉撥計價會依照案件保留 15%-30%在母公司。若屬國際轉證之性質，每個委託案件，會支付 USD100-USD300 給受託子公司，以支應當地認證費用。

(C)營運及資金狀況

截至 110 年 3 月底 WETL 帳列現金及約當現金為 42,070 千元，主要作為平日營運及擴建鋰電池所需資金、收付貨款及建置實驗室所用，WETL 之銀行動支達 3 萬元以上之支出，須由本公司董事長放行。

另 WETL 近期規劃擴增鋰電池安規實驗室測試項目，自 110 年第 1 季起已陸續依計畫進度進行發包或訂購，陸續於 111 年第 1 季前完成實驗室建置及 TAF 及 CBTL 資格認證。本次擴增安規實驗室測試項目計畫主要是因應客戶需求及為拓展 E-Bike 等鋰電池市場，此項目符合市場未來的發展趨勢，其以增加本公司鋰電池認證業務，進而可增加本公司保護元件之銷售機會。

E.WDK

(A)轉投資目的

為拓展韓國市場，鎖定韓國知名安防大廠 HANWHA TECHWIN 等客戶，同時考量若由本公司直接設立子公司之成本及作業時間過長，故先由高治宏董事長、高旻宏副總及金永浩於 94 年 3 月以個人名義設立 WDK，由高旻宏擔任負責人。其中金永浩原為韓國知名電子公司 CERA TECH CORPORATION 在台分公司之總經理，主要銷售電感類產品，後因 CERA TECH CORPORATION 因經營不善倒閉，因金永浩瞭解韓國市場及精通韓文，便與高治宏董事長及高旻宏副總合作開拓韓國市場。經多年營運，WDK 營運逐漸穩定，本公司為考量業務推廣及資源整合之便，且為佈局全球做準備，故於 106 年 9 月以 105 年 12 月 31 日稅務申報報表之淨值(約美金 244 千元)為價格依據向高治宏、高旻宏及金永浩收購所有股權，並於 106 年 9 月 5 日完成投資。截至 110 年 3 月底員工人數為 11 人，WDK 主要負責韓國之業務推廣。

(B)與母公司間交易模式及關係人交易之轉撥計價

WDK 於韓國接獲到客戶訂單後，會下單給母公司，由母公司統一向供應商或代理商購買，再轉售給 WDK。內部轉撥計價會按成本加價 10%-15%作為售價。

(C)營運及資金狀況

截至 110 年 3 月底 WDK 帳列現金及約當現金為韓元 264,474 千元(折合新臺幣約 6,718 千元)，主要作為平日營運之資金、收付貨款所用，WDK 之銀行動支最後核准放行為當地總經理 Ray Kwon。截至 109 年底 WDK 累積盈餘為韓元 1,010,477 千元，未來之盈餘預計用於建置當地實驗室，將本公司一站式購足之經營模式導入韓國市場。

WDK 已深耕韓國多年，主要深耕於網通及安全監控客戶群，打入韓國安全監控大廠 IDIS 及韓國上市公司機上盒大廠 Humax，帶來穩定的獲利訂單及營業收入。

F.WDS及WDJ

(A)轉投資目的

WDS 成立於新加坡，由本公司 100%直接投資成立，新加坡憑藉著地理優勢，是亞洲重要的金融、服務和航運城市之一。也因新加坡政局穩定，眾多跨國公司在此設立據點，本公司為在東協推廣業務，選定設立新加坡營運據點，WDS 主係銷售 Bourns 產品線，輔以推廣自有品牌 Nichtek。

WDJ 為本公司 100%持有之子公司，位於日本琦玉縣，主要營業項目為買賣線路保護及電磁相容性保護元件，主係銷售 Bourns 產品線，輔以推廣自有品牌 Nichtek。本公司鑒於早期因代理 MLCC 產品線已深耕日本多年，並已建立特定需求之客戶群，透過設立日本子公司，可直接服務日本地區客戶。

(B)營運模式

截至 110 年 3 月底 WDS 及 WDJ 員工人數分別為 2 人及 1 人，WDS 及 WDJ 主要功能為一銷售據點，作東協及日本之業務推廣。

(C)與母公司間交易模式及關係人交易之轉撥計價

WDS 及 WDJ 於當地接獲到客戶訂單後，會下單給母公司，由母公司統一向供應商或代理商購買，再轉售給 WDS 及 WDJ。內部轉撥計價會按成本加價 10%-15%作為售價。

(D)營運資金狀況

WDS 及 WDJ 截至 110 年 3 月底現金及約當現金分別為美金 175 千元及日幣 7,125 千元(折合新臺幣約 4,993 千元及 1,836 千元)，主要作為平日營運之資金、收付貨款所用，WDS 及 WDJ 之銀行動支最後核准放行為總公司財務部主管。

(3)對轉投資事業之財務及會計管理政策及稽核報告

目前由本公司董事長高治宏擔任子公司 WETL 董事長；由本公司董事高旻宏擔任子公司 Nichtek、深圳千虹、WDK、WDS 及 WDJ 之董事長；由本公司總經理室資深協理汪木金擔任中國大陸地區深圳千虹之營運長；另蘇州連虹負責人張婷為陸籍員工，故委由本公司總經理室資深經理楊承憲擔任中國大陸華東及華中區(上海辦事處及蘇州連虹)總經理，由其負責監督子公司財務、業務情形。且每周及每月會以信件方式回報業務情形，每月 10 日前回報相關財務報表，並且於每季召開董事會，由母公司財會處長向董事會報告各子公司重要財務業務狀況，另稽核每年訂定子公司監理稽核計畫，透過稽核方式確保內控制度亦能有效執行。

4.未來發展性之說明

(1)中美貿易戰對本公司財務業務之影響

本公司在中國之業績在中美貿易戰初期確實有受到影響，尤其在108年度代理美商Bourns品牌，因貿易轉單，電源供應類客戶銷售受到影響且代理品牌之保護元件在中國內需趨緩，致使本公司108年度整體營收略有下滑2.67%，但隨著中國內需市場持續穩定成長，出貨及接單已逐步回復。另，臺灣及韓國在網路通訊及安全監控產業本被中國競爭對手搶占全球市占率，卻因中美貿易戰轉單效應，致市場重返臺灣及韓國業者手上，使本公司因而間接受惠，綜上，中美貿易戰對本公司財務業務尚無重大之影響。

(2)新冠肺炎疫情對本公司財務業務之影響

109年第一季中國大陸受新冠肺炎停工及封城影響，因中國大陸客戶復工狀況不一， 出貨略受影響，但隨著疫情逐步受到控制，出貨恢復正常且居家辦公及上課之遠距商機需求增加，普遍面臨缺料追單狀況，帶動拉貨需求上升。110 年雖受到新型變種病毒疫情,但受惠新冠疫苗施打率上升,各國開始逐步調整嚴格管控措施，大環境開始露出復甦曙光。使本公司營運不致受到影響，惟本公司仍將視疫情採行相關因應措施，以減緩新冠肺炎疫情對本公司財務業務之影響。

(3)未來發展策略

本公司主要營業項目為電磁相容及線路保護元件之銷售及認證測試之整合性服務，產品廣泛應用於網路通訊、安全監控、工業用電腦、車用電子、電源供應器及其他消費性電子等領域,並以自有品牌「Nichtek」及代理美商柏恩氏(Bourns)品牌元件行銷全球。本公司憑藉通路優勢代理銷售Bourns之產品，本公司透過提供 EMC、RF 及安規檢測、發證到相關元件銷售之一條龍服務，協助原廠一同構思解決方案，並以本公司20年豐富 EMC 及線路保護元件銷售及產品整合經驗，搭配完整產品線，提供客戶從 EMC 線路設計、零件供應到法規認證之一次性購足的服務流程，提昇代理商附加價值、鞏固代理關係及客戶信賴程度。

本公司有別於一般代理商只是單純買賣賺取價差，為提高客戶的依存度，本公司深知技術導向及服務之提供才是核心，為協助客戶通過 EMC 及安規認證，使其產品通過認證並上市銷售，於98年設置第一間全電波暗室，陸續擴增電磁耐受性(EMS)實驗室、雷擊 (Surge)模擬實驗室、傳導放射(Conduction)實驗室、輻射耐受(RS)暗室、傳導耐受(CS)暗室、具 UL CBTL 資格安規實驗室等實驗室，完整提供客戶 EMC 及安規發證服務。本公司體悟到單靠代理品牌並無法滿足所有客戶的需求，故本公司除原本代理品牌產品線外，輔以自有品牌的產品線協助，強化了EMC及線路保護元件之產品線。

本公司透過與電子零組件之龍頭製造供應商 Bourns 往來，得以掌握利基市場之發展方向，另本公司持續舉辦 EMC 研討會，可以接觸更多潛在客戶，瞭解客戶需求，再透過本公司持續與網通、工業電腦及安控等產業之知名大廠共同進行產品開發，進而得以知悉新產品開發方向，使本公司得以先行掌握市場需求，並進行相關產品布局。本公司於未來發展性策略主係以藉由拓展實驗室平台海外佈局與持續拓展實驗室認證測項、提升客戶服務的廣度與深度為目標，分別說明如下：

A.實驗室平台海外佈局與持續拓展實驗室認證測項

(A)實驗室平台海外佈局

複製母公司EMC一站式營運模式(創新服務平台)，擴增深圳千虹實驗室

之測試項目取得發證資格，搭配原有零件銷售，提升當地客戶服務完整性及滿意度，並搭配持續舉辦EMC法規研討會，除可強化華南地區網路通訊、工業電腦及 IC 設計公司之客戶服務，並可藉機本公司產品及一站式服務，透過新測項及新服務模式，以提升自有品牌及代理品牌之靜電、雷擊及磁性元件 EMI 等相關零件銷售業績。未來預計於中國大陸華中、華東地區及韓國，增設EMC實驗室，並藉由一站式服務，持續擴增網路通訊及安全監控客戶之零件業績銷售。

(B)建置鋰電池實驗室，以爭取E-Bike認證商機

因美國的電動腳踏車之相關測試法規是由認證機構 UL 所制定，而台灣UL因考量臺灣鋰電池認證量能的需求,曾洽詢本公司評估是否有投資E-Bike鋰電池測試設備的計畫，考量隨著後疫情時代工作方式的改變，除原本的電腦周邊之外，其他可攜式消費性電子產品，以及越來越著重於個人與環境健康的生活型態(E-Bike)之未來發展趨勢日益明確(依照 UL 的規劃，E-Bike的測試法規(UL2849)已於109年發布，待完成相關之立法公告後，所有進口到美國之E-Bike相關產品，就必須取得相關認證之後，才可進口至美國)，相關消費性電子產品安全性的檢測需求也是與日俱增。加上各個國家也都開始注意與加速相關認證工作的要求,以確實保障所有使用者的安全;且自 109 年下半年起，本公司已收到部分客戶詢問關於鋰電池應用測試與認證的報價需求，本公司考量此類產品測試需求將會持續增加，且臺灣在國際自行車市場上也有競爭力，綠能環保亦是未來發展趨勢之一，故決議投入鋰電池實驗室之建置，預計111 年第2季開始，鋰電池實驗室即可開始進行接單進行測試及認證案件之申請。

另本公司代理或自有品牌之保護元件及磁性元件可應用於市場電池管理系統(BMS)、先進駕駛輔助系統(ADAS)、資訊娛樂系統(Infotainment)、抬頭顯示器(HUD)、胎壓偵測系統(TPMS)、行車紀錄器(Dashcam Recorder)、儀錶板(Dashboard)、車用平板及頭枕顯示器等產品中，若可結合本公司鋰電池實驗室服務認證服務，透過一站式服務，亦有助於提升本公司 EMC 相關元件銷售。

B.自有品牌的部分，規劃與目標客戶共同合作提升服務的廣度與深度

(A)網路通訊、資料中心

因應 5G 2020 商轉，全球網路通訊需求升高，而 AI 發展下所需的數據量更是大增，未來 5 年伺服器出貨量 CAGR 將達到 6.5%，100G 以上需求在 113 年將占比 40%。在 5G 的帶動下交換機、伺服器、基地台需求與日俱增，是未來持續成長的區塊。然而通訊相關法規歷年更新，用以因應產品規格不斷提升及極端氣候因素，如 K.21、GR1089 法規改版提升了雷擊等級，帶領保護元件展開一波新的需求。

本公司為爭取前開商機，持續強化自身產品規格(如: 低漏電靜電放電二級管與 10 G 傳輸防突波網路變壓器規劃中)，於半導體過電壓保護(如: 靜電放電二級管)持續擴增與 IC Design house 配合，購買芯片與委外封測廠生產，控管品質與生產成本，強化本公司產品品質及優化價格競爭力，藉以增加與國

際大廠客戶談判籌碼，同時拓增本公司營業額。

(B)安全監控、智慧城市

全球關鍵城市在113年挹注基礎設施和網路安全的資金高達1,350億美元，其中44%將用於交通、能源、醫療健康、公共安全與廢棄物處理，其中監控與智慧城市相關系統常會布線與建置於戶外，故設計端需要考慮瞬間大電流保護與雷擊突波的損壞，保護元件的使用與日俱增無可避免，在此之下本公司EMC一站式服務可有效幫助客戶節省大量設計時間與研發成本。

本公司之前主推於安控客戶之品項多為保護元件及磁性元件，因整流元件之產品線(如: 蕭特基二極體, 橋式整流)係這一兩年才齊備，未來透過深耕安全監控產品之實驗室認證服務，藉以將相關整流元件導入安全監控客戶產品中，以提升相關整流元件之產品銷售及實驗室認證報告收入。

(C)工業電腦

工業電腦受惠於智慧城市、物聯網、雲端運算、工業自動化、機器人等趨勢成形，每年營收年增率都可維持5%到10%的水準，台灣工業電腦廠營收年增率更達一五%以上。全球工業4.0 市場於2023將達到3,100億美元。有別於一般消費性電腦，工業電腦多數採高信賴性零件規格與產品本身設計需要高標準，然而穩得為全台少數擁有雷擊能量高達2萬伏特的測試設備，可有效協助客戶於高信賴度產品驗證，大幅提升產品耐受度，本公司未來除搭配高規格Bourns產品外(如:高電流/高電壓之瞬態抑制二極體、氣體放電管、高功率分流電阻器等)，同時透過實驗室服務提供客戶具CP值之解決方案（搭配自我品牌Nichtek之靜電放電二級管與磁性元件)，亦可帶動本公司營業額與毛利之提升。

(D)車用電子

車用電子在車聯網、電動車與自動駕駛發展帶動下預估到114 年市場規模將可達到 3,600 億美元，而自動駕駛車市場產值估達 420 億美元，2050 年全自動駕駛車輛更可創造乘客經濟規模達 7 兆美元。本公司前已加強布局完整車規全系列產品線(AEC-Q101 & AEC-Q200)，並強化靜電放電二極管、瞬態電壓抑制二極管等主要產品之車規封裝與提高突波能量(EX: SMC & DO-218 封裝, 8,000W 產品)，以因應洽談中車用客戶需求，以爭取相關元件之銷售機會，並且已設置車用模擬測試場地CISPER25/ISO7637，110年度於安規認證方面亦擴充電動腳踏車相關測試設備，力拼提高安規及EMC認證服務的市占率為本公司未來數年重要的經營策略目標。

綜上，本公司將透過持續提升本公司之產品附加價值，及控管生產成本及生產排程，並因應客戶需求，提前布局相關EMC電子元件，靈活運用本公司多年累積EMC零件整合優勢，搭配本公司一站式購足服務，及本公司完整產品線，以提供予客戶高性比的產品解決方案，以服務爭取更多銷售機會，並以「A TEAM OF CUSTOMER ORENTATION」服務精神，與客戶培養長期合作關係，並拓展實驗室平台海外佈局與持續拓展實驗室認證測項，結合與海內外實驗室合作及持續複製穩得成功之EMC一站式服務模式增加客戶之黏著度，以提升客戶服務的廣度與深度，期許未來將零件銷售推廣至更多不同應用別之產業，故本公司未來業績成長應屬可期。

5.綜合具體結論

本公司 108~109 年度及 110 年第一季之營業收入分別為 1,295,917 千元、1,464,275 千元及 439,047 千元，109 年度及 110 年第一季營業收入較去年同期成長幅度分別為 12.99%及 35.38%。109 年度及 110 年第一季雖大環境受新冠肺炎疫情影響，另因 109 年第一季中國大陸受封城停工影響基期稍低，然居家檢疫或隔離、居家工作、異地上班及遠距開會或教學等需求激增，刺激網通類及資料中心電子產品需求大幅成長，例如：機上盒、交換機、閘道器、伺服器、筆記型電腦等遠距類電子產品受惠，由於本公司主要客戶為知名網路通訊、安全監控及工業電腦製造或代工大廠，故分別帶動業績成長 12.99%及 35.38%，在大環境不佳的情況逆勢成長。

而在銷貨毛利方面，本公司 108~109 年度及 110 年第一季之營業毛利及毛利率分別為 377,024 千元、426,799 千元、141,011 千元及 29.09%、29.15%、32.12%，營業毛利及毛利率係伴隨營收增減及銷售產品組合而變化。

就營業費用方面，本公司 108~109 年度及 110 年第一季之金額分別為 277,835 千元、303,318 千元及 84,977 千元，109 年度營業費用較 108 年度增加，主係因 109 年度本公司業績成長，與營運相關之費用隨之增加，為因應業績成長擴充人力，使薪資費用增加，加上取得新倉庫、租賃改良和設備之折舊費用增加所致。110 年第一季營業費用較 109 年同期增加，主係因 110 年第一季延續去年下半年度營運成長動能，業績持續成長，故與營運相關之費用隨之增加。綜上，隨著營業收入及營業毛利變化，致 109 年度之營業利益較 108 年度增加 24,292 千元，而 110 年第一季之營業利益較去年同期增加 29,883 千元。

另就營業外收支方面，本公司 108~109 年度及 110 年第一季之營業外收支分別為(9,377)千元、(7,893)千元及 1,085 千元，本公司主要係因受美金匯率產生兌換損益及財務成本受銀行借款利率調降而減少，致營業外支出逐年遞減。

綜上，本公司在 EMC 及線路保護元件之電子零組件產業深耕多年，陸續建置之實驗室，提供客戶由 EMC 設計偵錯、電磁波及高幅射測試，最後取得相關認證，而為了緊密提高與客戶關係，前段偵錯及測試屬於服務性質，後續收取發證相關費用，本公司銷售主要產品為過電流與過電壓保護元件、抑制電池干擾濾波元件及線路相關整流元件，以自有品牌 Nichtek 與代理及經銷線品牌同時銷售，產品線完整可滿足客戶於 EMC 與安規認證相關需求。本公司產品廣泛應用於網路通訊、安全監控、工業用電腦、車用電子、電源供應器及其他消費性電子等領域。展望未來，受惠於 5G 手機、AI 人工智慧、物聯網及車用等產業持續性需求以及各式電子產品之蓬勃發展，本公司持續提供客戶一站式購足服務，增加客戶黏著度，故未來業績及獲利之成長應屬可期。

推薦證券商評估：

針對該公司及其子公司最近二年度及 110 年第一季業績變化情形之原因、合理性及未來發展性進行評估，本推薦證券商經取得該公司內部帳冊及相關營運資料、產業相關資料及同業之財務報告、公開說明書或年報等資料，並與該集團經營團隊訪談，同時執行下列查核程序：

1.經核對該公司最近二年度及 110 年第一季經會計師查核簽證或核閱之財務報告，與該公司前述說明之營業收入、營業毛利、營業費用、營業利益、業外收支、稅前淨利等財務資訊，其金額核對無誤，且分析其變化原因及合理性，尚無重大異常之情形。並取得其各產品別營業毛利、各月份別及季度別損益情形等，分析其變動趨勢，並核對其合計數至各期財務報告尚屬合理。

2.經比較本推薦證券商所收集相關之研究報告、產業資訊及新聞資料等，該公司產品主要應用領域未來成長具有潛力，故該公司所屬產業成長性之說明，尚屬合理。

3.針對該公司營業收入、營業毛利變動分析之產品別分類、成本變動，毛利率等，經本推薦證券商於輔導期間觀察其營運情形並實際測試其銷貨程序，以及訪談其經營團隊相關主管及檢視其系統資料明細，確認其資料之正確性，評估其變動原因尚屬合理。

4.實驗室場址皆為租賃，無法續租對該公司財務業務之影響及實驗室費用分攤之合理性

該公司擁有 EMC(電磁相容)、RF(無線射頻)及 SAFETY(安規)三種類型實驗室，總計 29 間實驗室。由於租約主係五年一簽，經檢視租約其約期多為 113 年~115 年到期，出租人以公司組織為主，該公司於租約到期前一年即與出租人洽談續約事宜。另該公司 108 年間已有搬遷至五股實驗室之經驗且近年陸續建置 WETL 安規實驗室及深圳千虹 EMC 實驗室，若發生租約中斷之情事，尚有足夠經驗因應。

該公司擁有完善 EMC、RF 及 Safety 之設備及工程師團隊，亦可承租同業實驗室進行測試，短期將發證業務委外。經本券商評估，該公司若發生租約中斷之情形，對該公司財務業務尚無重大影響。

經檢視公司說明及參閱會計師執行必要之證實測試底稿，該公司實驗室成本主係執行實驗室服務相關之勞務成本及銷售費用，其成本及費用分攤方式尚無重大異常。

5.針對其主要銷售對象之銷貨真實性查核部分，本推薦證券商查核程序如下：

(1)選取前十大客戶進行銷貨抽核，並核閱各年度抽樣樣本及相關憑證。

(2)前十大客戶執行函證程序，以了解交易往來歷史及項目。

(3)親自拜訪及視訊訪談前十大客戶：

A.實際拜訪泰金寶，泰金寶之負責人為許勝雄，經與泰金寶採購管理師邱琪媛交換名片，並訪談有關穩得公司與泰金寶交易往來歷史，包含交易模式、產品應用產業、終端客戶及交易金額等，未發現重大異常情事。

B.實際拜訪明緯，明緯之負責人為林國棟，經與明緯採購經理林靜蘭交換名片，並訪談有關穩得公司與明緯交易往來歷史，包含交易模式、產品應用產業、終端客戶及交易金額等，未發現重大異常情事。

C.實際拜訪深圳紫華瑞新，深圳紫華瑞新之負責人為鄭澤濤，經與其負責人鄭澤濤交換名片及取得門市傳單，並訪談有關穩得公司與深圳紫華瑞新交易往來歷史，包含交易模式、產品應用產業、經銷商再銷售客戶及終端客戶及交易金額等，未發現重大異常情事。

D.視訊訪談香港安捷誠，香港安捷誠之負責人為孟國慶，並訪談有關穩得公司與香港安捷誠交易往來歷史，包含交易模式、產品應用產業、經銷商再銷售客戶及終端客戶及交易金額等，未發現重大異常情事。

E.視訊訪談 IDIS，IDIS 之負責人為 Y.D.KIM，經取得 IDIS 採購副總彭盛煥名片並訪談有關穩得公司與 IDIS 交易往來歷史，包含交易模式、產品應用產業、終端客戶及交易金額等，未發現重大異常情事。

(4)核閱前十大客戶交易合約，並查核該公司對前十大客戶之應收帳款收回情形與銷貨退回折讓情形。

(5)從公開資訊觀測站或工商登記網站或國家企業信用信息公示系統了解前十大客戶基本資料。

(6)從該公司提供之資料及券商函詢證實再銷售客戶如下：

A.實地或視訊訪談深圳紫華瑞新及安捷誠，並取得受訪者之名片及訪談紀錄表簽回紀錄。

B.取得該公司銷貨客戶深圳紫華瑞新(深圳貴興、深嵩隆、上海華派)及安捷誠(深圳晶博興、瀋陽崇電、陝西木林森)之再銷售客戶之出貨單。

C. Email 函詢驗證深圳紫華瑞新及安捷誠之再銷售客戶名單及銷售產品應用別。

D.取得深圳紫華瑞新、香港安捷誠及深圳安捷誠鄧白氏查核報告。

(7)取得前十大客戶財務資料以了解其營運情形。

整體而言，該公司銷貨真實性之查核，尚無重大異常之情形。

(8)銷貨收款不一致之查核如下：

A.該公司共計有四種樣態產生應收帳款沖轉對象與銷貨對象不一致之情形，如下表所示：

單位：新臺幣千元

形式	108 年度		109 年度		110 年第一季	
	金額	占當年度營收比重	金額	占當年度營收比重	金額	占當年度營收比重
報關行付款	7,250	0.56	4,998	0.34	557	0.13
同集團付款	25,500	1.97	30,003	2.05	7,492	2.34
負責人付款	21,005	1.62	30,475	2.08	7,503	1.71
其他	59	-	14	-	-	-
小計	53,814	4.15	65,490	4.47	15,552	3.54

資料來源：該公司提供

B.該公司銷貨與收款對象不一致之情形是否有不宜上櫃條款之適用

(A)排除掉同一集團財務調度及韓國客戶由負責人匯款之情形，該公司銷貨與收款對象不一致之情形其占穩得營收比重於 108~109 年度及 110 年第一季僅各為 0.56%、0.34%及 0.13%，影響誠屬有限。

(B)經就該公司所提供銷售與收款不一致之情形，自 108~109 年度及申請年度各家客戶各抽核一筆銷貨單及付款憑證，以驗證其銷貨真實性，尚符合該公司內控中有關銷貨循環之規定，並無重大異常情事。

(C)就該公司所提供銷售與收款不一致之對象核對該公司最近二年度及申請年度前十大客戶，且抽核前十大客戶銷貨及收款循環相關表單，亦未發現該公司最近二年度前十大客戶有銷售與收款不一致之情形。

C.該公司之改善措施

該公司針對銷貨與收款對象不一致之情形，已於 110 年 4 月 26 日經董事會通過相關控管程序訂於內控循環中，並由財會處負責人員定期或不定期檢視，持續追蹤後續改善情形。

6.經取得該公司各期營業費用明細帳，該公司推銷費用、管理費用及研發費用主要為人力費用(薪資、獎金、員工保險、福利金…等)、折舊及勞務費等，經本推薦證券商執行相關抽核，尚無重大異常之情事，營業費用變化尚屬合理。其中該公司最近二年度及申請年度有支付佣金與麥森創新及子公司 WDK 及 WETL 之情事，其中支付子公司佣金的部分，已於合併報表沖銷，另該公司支付佣金予麥森創新，經採行相關查核程序，並無發現為該公司或內部人之關係人或有異常情事，相關查核簡述如下:

(1)經瞭解麥森創新公司負責人張嘉翔早年事業重心在海外(在韓國、香港、中國大陸等地皆有成立投資公司)，適逢穩得同時期正積極推廣自有品牌 Nichtek，因而雙方合作，協助引薦該公司之新料件(自有品牌 Nichtek 為主，代理品牌 Bourns 為輔)予泰金寶，並居間協調並處理電子料件在製造及採購過程中所產生的議題，故該公司支付麥森創新相關佣金。由於該公司已與泰金寶配合多年，合作趨於穩定，且該公司近年來在自有品牌Nichtek推廣成效漸佳,該佣金合約已於109年10月24日到期不續簽。前開各年度支付佣金支出金額尚不重大，且對該公司帶來一定營收成長，經檢視佣金合約、付款憑證並訪談取得相關結匯證明文件，經檢視佣金抽核之銀行匯款資料中支付對象與合約相符，且經查詢佣金收受者之公司登記資料，尚無發現佣金收受者為該公司之人員或關係人，亦未發現佣金收受者為終端銷售客戶之員工及董事之情事。

(2)該公司為強化公司治理，已於 110 年 3 月 26 日董事會增訂佣金管理辦法，辦法中訂定支付予單一供應商之佣金支出,每筆或每季累積支付金額超過新臺幣 150 萬元者，除需經董事長核准外，尚需於最近一次董事會中列為報告事項，說明該費用支出之合理性及必要性,且於佣金支出管理辦法中訂定最終受益人(以下簡稱最終受益人)無法明確告知第三人，或得知最終受益人為該公司或客戶之關係人(該公司 100%持有之子公司不在此限)，則不得為該公司佣金之支付對象。

7.本推薦證券商就該公司申請年度截至最近期之轉投資事業概況執行查核程序如下：

(1)經取得該公司轉投資公司架構圖、轉投資公司之設立登記執照及其自結報表，並實地參訪重要轉投資子公司深圳千虹及蘇州連虹，以及視訊訪談深圳千虹、蘇州連虹之管理階層，以瞭解該公司重要子公司深圳千虹及蘇州連虹之組織及營運等相關作業情形。

(2)經參閱該公司及其轉投資公司之最新變更事項登記表、財務報表、該公司編製之公開說明書，該公司截至 110 年 3 月 31 日止之轉投資事業共計 7 家，該公司直接持股之投資公司為 Nichtek 香港、深圳千虹、蘇州連虹、WDK、WDJ、WDS 及 WETL，皆採權益法評價。經參閱該公司之董事會議事錄、股份買賣契約書及海外投資業經投資審議委員會核准及備查在案等，該公司轉投資之目的、轉投資決策過程及變動情形及取得價格，尚無重大異常之情事。

(3)經參閱該公司及其轉投資公司之最新變更事項登記表、財務報表、該公司編製之公開說明書、訪談該公司管理階層及實地參訪重要轉投資子公司深圳千虹及蘇州連虹，該公司及其子公司之營運模式,除了無實質營運之轉投資控股公司香港Nichtek外，係由該公司及各子公司負責當地國家所在區域之接單及銷售工作，除深圳千虹有自

行向供應商採購自有品牌 Nichtek 之產品外，其餘由該公司統籌採購後，再銷售給各子公司。該公司及其轉投資公司之定位及分工明確，尚無重大異常之情事。

(4)經抽核該公司及各子公司之進銷貨關係人交易與進銷貨同性質之廠商之交易價格、對象及交易條件等相關交易憑證，未發現有重大異常情事。該公司及各子公司之轉撥計價政策因考量集團功能定位不同及業務型態(元件銷售及實驗室服務)不同，應尚屬合理。

(5)經參閱該公司章程，該公司已於章程第二條之一訂定，對外轉投資不受公司法第十三條不得超過公司實收股本百分之四十之限制，故該公司尚無違反公司法第十三條規定投資限額之情事。

8.針對該公司未來發展性說明，經訪談經營團隊及參閱本推薦證券商所收集相關之研究報告、產業資訊及新聞資料等，並經參閱該公司 110 年第二季至第四季財務預測、取得該公司在手訂單及客戶 Forcast 之相關表單及相關憑證，評估其未來發展尚屬合理。

綜上所述，經本推薦證券商執行上述查核程序後，該公司最近二年度及 110 年第一季之業績變化情形、原因及未來發展性，尚屬合理。另該公司在電磁相容及線路保護元件之電子零組件產業深耕多年，從代理及經銷起家，陸續拓展自有品牌 Nichtek 及建置電磁相容及安規實驗室，並取得多項認證資格，結合零件銷售、偵錯(Debug)及實驗室認證之整合性服務，提供客戶完善電磁相容及線路保護元件之銷售及電磁相容與無線射頻認證測試之整合性服務，在未來亦規劃拓展實驗室海內外據點，以持續獲得客戶之認可、緊密客戶依存度及積極拓展新領域客戶為目標下，以期可增添該公司未來成長前景。

(二)該公司 108、109 年度及 110 年第一季自有品牌營業收入比重約三成以上，有關該公司自有產品發展策略、研發能量提升與專利布局之說明，暨推薦證券商之評估意見。

公司說明：

1.自有產品發展策略

本公司有別於一般代理商只是單純買賣賺取價差，為提高客戶的依存度，深知技術導向及服務之提供才是核心，為協助客戶通過 EMC 及安規認證，使其產品通過認證並上市銷售，陸續擴增電磁耐受性(EMS)實驗室、雷擊(Surge)模擬實驗室、傳導放射(Conduction)實驗室、輻射耐受(RS)暗室、傳導耐受(CS)暗室，及安規實驗室，以提供客戶 EMC 及安規發證服務。在積極建置實驗室的過程，本公司體悟到單靠代理 Bourns 品牌並無法滿足所有客戶的需求，故本公司 99 年開始創設自有品牌 Nichtek，歷經十年耕耘，除原本代理品牌產品線外，輔以自有品牌的產品線協助，進而強化了本公司 EMC 及線路保護元件之產品線及競爭力，在針對消費型市場屬價格敏感度高的通用型零件產品(銷售價格無法低過台系或陸資競爭者)，非屬代理品牌主力市場，本公司在面對市場(客戶)時，會推廣自有品牌，預計深耕及推廣的產業如下:

(1)網通方面，為因應 5G 商轉所帶動周邊相關產品增加的保護元件商機，除持續強化自身產品規格(如: 低漏電靜電放電二級管與 10 G 傳輸防突波網路變壓器規劃中)，於半導體過電壓保護(如: 靜電放電二級管)持續擴增與 IC Design house 配合，購買芯片

與委外封測廠生產，控管品質與生產成本，強化本公司產品品質及優化價格競爭力，藉以增加與國際大廠客戶談判籌碼，同時拓增本公司營業額。

(2)在安全監控方面，本公司之前主推於安控客戶之品項多為保護元件及磁性元件，因整流元件之產品線(如: 蕭特基二極體及橋式整流)係這一兩年才齊備，未來透過深耕安全監控產品之實驗室認證服務，藉以將相關整流元件導入安全監控客戶產品中，以提升相關整流元件之產品銷售及實驗室認證報告收入。

(3)工業電腦方面，因其產業為利基型產業，需求常為高規格、高信賴度之電子元件，本公司未來除搭配高規格 Bourns 產品外(如: 高電流、高電壓之瞬態抑制二極體、氣體放電管及高功率分流電阻器等)，同時透過實驗室服務提供客戶高 CP 值的解決方案(搭配自我品牌 Nichtek 之靜電放電二級管與磁性元件) 亦可帶動本公司營業額與毛利之提升。

(4)車用電子方面，車用電子市場規模將持續成長，本公司已設定提升完整自我品牌車規全系列產品線(AEC-Q101 & AEC-Q200)，並強化靜電放電二極管、瞬態電壓抑制二極管等主要產品之車規封裝與提高突波能量(EX: SMC & DO-218 封裝至 8,000W 產品)，以因應洽談中車用客戶需求，爭取未來更多銷售機會。

本公司透過與客戶合作開發，尋找新產品開發方向，在新零件投入方式為產品經理開出產品規格委託供應商代為研發及生產製樣，而後本公司品保投入驗證單體零件(靜電能力/崩潰電壓/箝制電壓/電容值/漏電流於高低溫…等)並與 FAE 工程師做實際應用測試，功能無誤後，請供應商批量生產並提供信賴度測試，本公司品保亦同時間抽樣做單體信賴度測試，確認一切無誤後方可量產，未來本公司將持續透過與客戶、供應商合作開發，掌握市場需求，即早開發相關產品，以因應客戶產品銷售需求。

2.研發能量提升

本公司為全方位 EMC 零件供應商，主要核心競爭技術能力在如何將零件的整合及應用，讓產品可以順利通過 EMC 認證及量產上市，而非僅止於零件的研發，如何將全部 EMC 零件整合應用，並順利通過最終產品 EMC 認證之零件整合應用及線路規劃能力，對於本公司產品銷售極為重要，尚非一般零件銷售商或單一 EMC 工程師可以具備，本公司公開說明書揭示內容主要為本公司可提供客戶之一站式服務，從設計端的前期線路規劃 (EMC 法規諮詢並提供對策零件)、實驗室驗證測試 、電子產品偵錯、實驗室發證取證，進而讓客戶產品可順利開發完成並通過認證，並減少客戶產品開發的時間，此為本公司跟其它零件供應商最大差別，也是一般認證實驗室無法提供的專業領域，亦為本公司營運獲利最主要之核心價值。

本公司在關鍵保護元件的研發，早期為將整流器與訊號隔離變壓器整合為單一晶片，透過模組化的方式，可以有效減少產品所需占去的面積及空間，增加產品的可用性以及環境適應性，藉此優勢能使客戶產品快速導入設計應用，近期則為持續研發模組化產品線及研發車用產品，在研發模組化產品線方面，有電源線上抑制衰減傳導雜訊強度及電源線上抑制衰減快速脈衝群強度等模組；在車用產品方面，本公司為了因應更加廣泛的車廠趨勢，進而研發了車規化模組產品，在客戶產品在不改版的條件下也能符合測試需求，進而滿足客戶在市場販售前須通過各項法規認證及法規改版等測試需求，如設計車用電源濾波器以符合 ISO-16750-2 之規定，另 AEC-Q101 電源端保護器亦採模組化設計，客戶端在使用上亦無需變更設計，目前有來針對車用 ISO-16750-2 做除錯測試項目的客戶有怡利、光寶及廣達..等，分別應用在車用 DVR(車用監控器)、車用 LED 模組及車用 camera(鏡頭)上，本公司產品研發方向，主要係因應客戶需求及因應 EMC 法規更新而衍生出之模組化產品線，而非單一零件在功能上或新技術的研發。

本公司的競爭力在於擁有 EMC 元件整合及解決問題的能力，提供一站式服務營運模式；軟體方面，公司有研發部門工程師可以處理 EMC 前期線路修改（EMC 法規諮詢並提供對策零件）加上電子產品偵錯的專業能力；硬體方面，本公司有 EMC 實驗室平台提供驗證測試，協助快速取得證書。本公司透過建立資料庫方式累積研發部門工程師經驗、定期參加 EMC 或電子相關領域的技術研討會，以及與學術單位進行產學合作(臺科大及龍華)，以因應技術日新月異的變化。另因 EMI/EMC 是屬於電子電機專長中的電磁學領域，為培育相關人才，本公司透過與學術單位(台科大、龍華科技大學...)的交流合作，並於龍華科技大學開設 EMC 學分班，讓工程師或學員更加瞭解 EMI/EMC 雜訊產生原因及抑制方式的學理基礎，進而設計出相對應的抑制雜訊線路模組，期以透過前開方式持續替本公司引進更多優秀研發人才，提升本公司研發能量。

3.專利佈局

有鑑於現代科技的趨勢，3C 產品追求極致輕薄短小，本公司專利開發布局主係朝著優化模組產品的方向邁進，如在 108 年針對 5G 市場提早佈局，開發出整流電路與突波保護模組，可以大幅減少客戶產品設計所需元件空間，目前本公司已取得專利總數為 12 項，其中 2 項新型專利主要係用於電動車相關模組開發，如車用電源濾波器及電性快速叢訊衰減器等產品，如前所述，開發新技術及新專利，並非本公司主要核心研發方向，主要透過跟客戶合作開發，及早引進相關 EMC 產品以因應市場新產品需求，以取得客戶產品安裝本公司 EMC 元件機會，進而取得量產商機。

在專利申請流程上，本公司於第二階段(整合所需新功能之元件規劃出整合型模組)完成時，就先提出新型專利的申請，快速取得專利，並於市場上販售，且同步申請專利檢索技術報告以防止同業抄襲，如正在開發中的電動車用相關模組，本公司已完成第二階段開發，並在 110 年取得部分新型專利，預計在 111 年度能完成第三階段的產品認證需求並申請專利檢索技術報告。專利的佈局，會因應現有客戶的需求，相關產業的市場趨勢脈動以及 EMC 法規更新三個方向來著手，因專利的產品大部份為整合現有的零件，以應用面為出發，故皆為新型專利，未來本公司將持續視 EMC 法規變更或市場產品開發趨勢，持續開發新產品並申請相關專利。

推薦證券商說明：

1.該公司主要營業項目為電磁相容及線路保護元件之銷售及認證測試之整合性服務，產品廣泛應用於網路通訊、安全監控、工業用電腦、車用電子、電源供應器及其他消費性電子等領域，並以自有品牌「Nichtek」及代理品牌元件行銷全球，該公司透過提供 EMC、RF 及安規檢測、發證到相關元件銷售之一條龍服務，該公司預計在網通、安全監控、工業電腦及車用電子等市場持續提升自有品牌 Nichtek 產品銷售，經檢視相關產業報告，該等市場仍有成長空間，故該公司自有品牌之佈局應屬可期。

2.該公司主要為電子元件銷售，並非專注於單一零件在功能上或新技術的研發，主要核心競爭力在於如何提供客戶最佳產品方案，而非提供客戶單一元件最優質之產品。依該公司發展出的競爭力，該公司研發能量的主軸應為協助客戶處理 EMC 相關問題，進而發現市場需求，該公司透過跟客戶合作開發，可使得該公司處於產品趨勢領先地位，然而 EMC 線路保護元件則會因產品本身的品質良莠，對電子設備的穩定度產生重大影響，電子設備的電子迴路中由於各種不同原因產生的雜波，則影響設備是否正常運作之關鍵，這些雜波不僅對電子迴路的正常運轉有干擾及妨害，其輻射對人體也有一定害處，電子設備

之銷售除需符合一定之標準外，更需通過市場嚴峻之認證，因此，品質優良的 EMC 線路保護元件是客戶購買產品之第一條件，穩得公司在提供高品質產品的同時，亦能針對電子電器產品提供電磁相容(EMC)、安全規範(Safety)、無線射頻(RF)之測試與檢測認證發證服務，其提供之技術能量，伴隨電子電器產品日益月新，對已模組化設計之產品加以精進設計，使客戶端無需變更設計，另該公司透過建立資料庫方式累積研發部門工程師經驗、定期參加 EMC 或電子相關領域的技術研討會增加新知識，與台科大及龍華進行產學合作實踐理論與實務結合及驗證等方式，持續提升並累積該公司研發能量，應可因應未來市場產品銷售需求。

3. 截至目前為止該公司擁有專利總數為 12 項，若以申請國別區分，包含：臺灣 9 項、泰國 1 項及中國 2 項，以專利種類區分，發明及新型各為 1 項及 11 項，新型專利占比為 9 成，該公司營運模式並非以取得專利為主，主係透過協助客戶處理 EMC 問題，以及早掌握市場脈動，爭取產品銷售商機；另該公司近期亦已投入研發車規化模組產品，將會依研發時程逐一申請專利，經評估該公司現有專利多為新型專利，主要原因為該公司並非以單一零件在功能上或新技術的研發為導向，故不易有發明專利，且該公司非為零件製造商，尚無迫切以單一新技術或單一功能性強之零件爭取銷售機會，在有客戶需求時才需要開發專利，此為該公司之商業模式，綜上，該公司對於產品及專利佈局之說明，尚屬適當。

參、公司治理及企業社會責任

一、董事會運作情形

最近年度(109 年度)及申請年度(110 年度)截至公開說明書刊印日止，董事會開會共召開 12 次，董事出(列)席情形如下：

職稱	姓名	實際出(列)席次數	委託出席次數	實際出(列)席率	備註
董事長	高治宏	12	0	100%	-
董事	高旻宏	12	0	100%	-
董事	中華開發優勢創業投資有限合夥董事 代表人：林東珊	11	1	91.7%	-
董事	詹博翔	12	0	100%	-
獨立董事	林金鳳	12	0	100%	-
獨立董事	何祖舜	12	0	100%	-
獨立董事	蘇俊年	12	0	100%	-

其他應記載事項：

一、董事會之運作如有下列情形一者，應敘明董事會日期、期別、議案內容、所有獨立董事意見及公司對獨立董事意見之處理：

(一)證交法第 14 條之 3 所列事項：本公司已設置審計委員會，故不適用第十四條之三規定。

(二)除前開事項外，其他經獨立董事反對或保留意見且有紀錄或書面聲明之董事會議決事項：無。

二、董事對利害關係議案迴避之執行情形，應敘明董事姓名、議案內容、應利益迴避原因以及參與表決情形：

董事姓名	議案內容	利益迴避原因	參與表決情形
高治宏、高旻宏、詹博翔	本公司經理人中秋獎金發放案	高治宏、高旻宏、詹博翔等三人為經理人之身分	董事高治宏、高旻宏、詹博翔因利害關係個別迴避後，經主席徵詢全體出席董事，無異議照案通過。
高治宏、高旻宏、詹博翔	本公司經理人年終獎金發放案	高治宏、高旻宏、詹博翔等三人為經理人之身分	董事高治宏、高旻宏、詹博翔因利害關係個別迴避後，經主席徵詢全體出席董事，無異議照案通過。
詹博翔	孫公司「深圳千虹電子有限公司」改派監察人案	詹博翔為改派監事身分	詹博翔董事於討論及決議時迴避後，經主席徵詢全體出席董事，無異議照案通過。
高治宏、	配合本公司年度薪	高治宏、高旻宏、	董事高治宏、高旻宏、詹博

高旻宏、詹博翔	資調整，審議本公司經理人薪資報酬案	詹博翔等三人為經理人之身分	翔因利害關係個別迴避後，經主席徵詢全體出席董事，無異議照案通過。
高治宏、高旻宏、詹博翔	110 年度現金增資發行新股授予員工認股數額之分配案。	高治宏、高旻宏、詹博翔等三人為經理人之身分	董事高治宏、高旻宏、詹博翔因利害關係個別迴避後，經主席徵詢全體出席董事，無異議照案通過。
高治宏、高旻宏、詹博翔	審議本公司經理人中秋獎金發放案。	高治宏、高旻宏、詹博翔等三人為經理人之身分	董事高治宏、高旻宏、詹博翔因利害關係個別迴避後，經主席徵詢全體出席董事，無異議照案通過。

三、上市上櫃公司應揭露董事會自我(或同儕)評鑑之評估週期及期間、評估範圍、方式及評估內容等資訊：不適用。

四、當年度及最近年度加強董事會職能之目標（例如設立審計委員會、提昇資訊透明度等）與執行情形評估：

(一)本公司依「公開發行公司董事會議事辦法」訂定「董事會議事規則」以資遵循，並於董事會後即時將重要決議於公開資訊觀測站公告，以達資訊充分揭露及保障股東權益。

(二)本公司董事會藉各功能委員會分工合作，如薪酬委員會及審計委員會等，以協助董事會履行其監督職責，積極強化董事會職能落實公司治理。

(三)本公司已為全體董事購買董事責任險。

(四)本公司定期安排董事參與專業進修課程。

二、審計委員會運作情形或監察人參與董事會運作情形：

最近年度(109 年度)及申請年度(110 年度)截至公開說明書刊印日止，審計委員會開會共召開 10 次，獨立董事出(列)席情形如下：

職稱	姓名	實際出(列)席次數	委託出席次數	實際出(列)席率(%)	備註
審計委員	林金鳳	10	0	100.00%	—
審計委員	何祖舜	10	0	100.00%	—
審計委員	蘇俊年	10	0	100.00%	—

其他應記載事項：

一、審計委員會之運作如有下列情形之一者，應敘明董事會日期、期別、議案內容、審計委員會決議結果以及公司對審計委員會意見之處理：

(一)證券交易法第 14 條之 5 所列事項：

審計委員會	議案內容	審計委員會決議結果	公司對獨立董事意見之處理
109.03.20 第一屆第 2 次	1. 變更本公司財務報告之簽證會計師案。 2. 本公司108年度營業報告書及財務報告案。 3. 本公司 108 年度盈餘分配案。 4. 擬辦理盈餘轉增資發行新股之討論案。 5. 擬修訂本公司『股東會議事規則』部分條文案。 6. 擬修訂本公司『董事會議事規則』部分條文案。 7. 擬修訂本公司『董事選舉辦法』部分條文案。 8. 擬修訂本公司「審計委員會議事運作之管理」及「薪資報酬委員會組織規程」部分條文案。 9. 訂定本公司『獨立董事之職責範疇規則』案。 10. 本公司 108 年度內部控制制度聲明書案。 11. 訂定本公司之公司治理相關規範。 12. 本公司新增解除董事及代表人競業禁止限制名單案。 13. 本公司向財團法人證券櫃檯買賣中心申請上櫃案。 14. 現金增資發行新股供上櫃掛牌承銷並提請原股東放棄優先認股權案。 15. 金融機構綜合融資契約到期申請展期及融資授信契約新增案。	審計委員會全體出席委員同意通過	全體出席董事同意通過
109.05.13	1. 擬更換本公司簽證會計師事務所及簽證會計師。	審計委員會	全體出席董

	第一屆第3次		全體出席委員同意通過	事同意通過
	109.08.12 第一屆第4次	1. 修訂本公司『股東會議事規則』部分條文案。 2. 修訂本公司『董事會議事規則』部分條文案。 3. 修訂本公司『獨立董事之職責範疇規則』部分條文案。 4. 修訂本公司『審計委員會組織規程』部分條文案。 5. 修訂本公司『薪資報酬委員會組織規程』部分條文案。 6. 修訂本公司治理規範之『道德行為準則』部分條文案。 7. 修訂本公司『董事選舉辦法』部分條文案。 8. 修訂本公司內控制度之『不動產、廠房及設備循環』案。 9. 修訂本公司內控辦法之『零用金管理辦法』案。 10. 修訂本公司內控辦法之『融資循環』案。	審計委員會全體出席委員同意通過	全體出席董事同意通過
	109.12.16 第一屆第5次	1. 本公司110年度內部稽核計畫案。 2. 本公司110年度營運計畫暨預算案。 3. 金融機構綜合融資契約到期申請展期案。 4. 本公司擬增資子公司(HK)NICHTEK INDUSTRIAL CO.,LIMITED，再由子公司轉投資孫公司「深圳千虹電子有限公司」案。 5. 本公司擬增資子公司「穩得電性檢測股份有限公司」案。 6. 審查本公司關係人交易之價格及交易條件案。	審計委員會全體出席委員同意通過	全體出席董事同意通過
	110.03.26 第一屆第6次	1. 109年度營業報告書及財務報告案。 2. 本公司109年度盈餘分配案。 3. 擬辦理盈餘轉增資發行新股案。 4. 本公司109年度內部控制制度聲明書案。 5. 訂定本公司「佣金支出管理辦法」案。 6. 修訂本公司「股東會議事規則」部分條文案。 7. 修訂本公司「內部控制制度」案。 8. 修訂本公司「內部控制管理辦法」案。 9. 訂定「穩得實業股份有限公司關係企業相互間財務業務相關作業規範」案。	審計委員會全體出席委員同意通過	全體出席董事同意通過

		10. 本公司內部稽核主管異動案。 11. 本公司之孫公司「深圳千虹電子有限公司」改派監察人案。 12. 本公司截至民國 109 年 12 月 31 日止，帳列應收帳款/其他應收款/預付款項/存出保證 13. 金超過正常授信/交易期間三個月以上且金額重大者，評估是否轉列資金貸與案。 14. 簽訂過額配售及協調特定股東於掛牌日起一定期間不得賣出股票之協議書案。		
	110.04.26 第一屆第 7 次	1. 本公司 109 年 04 月 01 日至 110 年 03 月 31 日內部控制制度聲明書案。 2. 擬通過本公司110年第二季至第四季財務預測案。 3. 擬通過本公司公司治理自評報告。 4. 訂定本公司「董事會績效評估辦法」案。 5. 修訂本公司「董事選舉辦法」部分條文案。 6. 修訂本公司「董事會議事規則」部分條文案。 7. 修訂本公司「內部控制制度」案。 8. 審查本公司關係人交易之價格及交易條件案。 9. 本公司會計主管代理人任命案(追認）。 10. 本公司稽核主管代理人任命案(追認）。 11. 現金增資發行新股供上櫃掛牌承銷並提請原股東放棄優先認股權案。	審計委員會全體出席委員同意通過	全體出席董事同意通過
	110.05.13 第一屆第 8 次	1. 本公司截至民國 110 年 03 月 31 日止，帳列應收帳款/其他應收款/預付款項/存出保證金超過正常授信/交易期間三個月以上且金額重大者，評估是否轉列資金貸與案。 2. 本公司新店辦公室租約到期續租案。	審計委員會全體出席委員同意通過	全體出席董事同意通過
	110.06.17 第一屆第 9 次	1. 訂定本公司「核決權限表」案。	審計委員會全體出席委員同意通過	全體出席董事同意通過
	110.08.11 第一屆第 10 次	1. 本公司截至民國 110 年 06 月 30 日止，帳列應收帳款/其他應收款/預付款項/存出保證金超過正常授信/交易期間三個月以上且金額重大者，評估是否轉列資金貸與案。	審計委員會全體出席委員同意通過	全體出席董事同意通過

110.08.26 第一屆第 11 次	1. 擬辦理現金增資發行新股，供上櫃掛牌前之公開承銷案。 2. 訂定本公司「現金增資員工認股辦法」案。 3. 110 年度現金增資發行新股授予員工認股數額之分配案。 4. 修訂本公司「內部人新就(解)任資料申報作業程序」案。 5. 修訂本公司「內部稽核實施細則」案。	審計委員會全體出席委員同意通過	全體出席董事同意通過

(二)除前開事項外，其他未經審計委員會通過，而經全體董事三分之二以上同意之議決事項：無此情形。

二、獨立董事對利害關係議案迴避之執行情形，應敘明獨立董事姓名、議案內容、應利益迴避原因以及參與表決情形：無此情形。

三、獨立董事與內部稽核主管及會計師之溝通情形（應包括就公司財務、業務狀況進行溝通之重大事項、方式及結果等）：

(一)本公司稽核於稽核項目完成後皆依法向獨立董事提報稽核報告，獨立董事並無反對之意見。

(二)本公司稽核列席每次審計委員會及於定期性董事會作成稽核報告，獨立董事就報告事項並無反對意見。

(三)本公司獨立董事與簽證會計師以面對面或書面方式進行財務報告內容等事項之溝通及了解。

三、公司治理運作情形及與上市上櫃公司治理實務守則差異情形及原因

評估項目	運作情形			與上市上櫃公司治理實務守則差異情形及原因
	是	否	摘要說明	
一、公司是否依據「上市櫃公司治理實務守則」訂定並揭露公司治理實務守則？	✓		本公司已制定「公司治理實務守則」，惟本公司實收資本額未達 20 億元，無須設置公司治理主管。本公司由總經理室監督執行誠信經營政策與防範方案，並於必要時向董事會報告，並由財會處長負責督導。	無重大差異。
二、公司股權結構及股東權益				
(一)公司是否訂定內部作業程序處理股東建議、疑義、糾紛及訴訟事宜，並依程序實施？	✓		本公司依「上市櫃公司治理實務守則」之規定建立發言人窗口處理股東建議、疑義或糾紛，惟目前尚未發生糾紛之情事。	無重大差異。
(二)公司是否掌握實際控制公司之主要股東及主要股東最終控制者名單？	✓		本公司每月董事、經理人及主要股東持股情形，依法定期揭露董事、經理人及主要股東之股權資料。	無重大差異。
(三)公司是否建立、執行與關係企業間之風險控管及防火牆機制？	✓		本公司已訂有「關係人交易處理辦法」，與關係企業之往來交易均有明確規範，以達風險控制機制及防火牆管理。	無重大差異。
(四)公司是否訂定內部規範，禁止公司內部人利用市場上未公開資訊買賣有證價券？	✓		本公司已訂定「防範內線交易管理辦法」，避免本公司董事、經理人及受僱人因未諳法規規範而觸犯內線交易相關規定。	無重大差異。
三、董事會之組成及職責				
(一)董事會是否就成員組成擬訂多元化方針及落實執行？	✓		本公司於「董事選舉辦法」明訂董事會成員多元化之政策，現任之董事成員亦具有財務會計背景、法律背景及具產業相關經驗，係符合公司發展需求。	無重大差異。
(二)公司除依法設置薪資報酬委員會及審計委員會外，是否自願設置其他各類功能性委員會？		✓	本公司僅設置薪資報酬委員會及審計委員會，待未來視公司需要評估設置其他功能性委員會。	預計逐步依法及視公司實務需求設置之。

(三)公司是否訂定董事會績效評估辦法及評估方式，每年並定期進行績效評估，且將績效評估之結果提報董事會，並運 用於個別董事薪資報酬及提名續任之參考？	✓		本公司已於 110 年 4 月 26 日經董事會通過訂定「董事會績效評估辦法」，往後將依該辦法辦理績效評估。	無重大差異。
(四)公司是否定期評估簽證會計師獨立性？	✓		本公司簽證會計師對委辦事項及本身有直接或間接利害關係者已迴避，且本公司定期評估簽證會計師獨立性。	無重大差異。
四、上市上櫃公司是否配置適任及適當人數之公司治理人員，並指定公司治理主管，負責公司治理相關事務(包括但不限於提供董事、監察人執行業務所需資料、協助董事、監察人遵循法令、依法辦理董事會及股東會之會議相關事宜、製作董事會及股東會議事錄等)？	✓		本公司已制定「公司治理實務守則」，惟本公司實收資本額未達 20 億元，無須設置公司治理主管。本公司由總經理室監督執行誠信經營政策與防範方案，並於必要時向董事會報告，並由財會處長負責督導。	無重大差異。
五、公司是否建立與利害關係人(包括但不限於股東、員工、客戶及供應商等)溝通管道，及於公司網站設置利害關係人專區，並妥適回應利害關係人所關切之重要企業社會責任議題？	✓		本公司企業網站(https://www.wendell.com.tw/Shareholder.html，已設有投資人專區，定期更新相關財務業務資訊供投資人參考。各利害關係人如有需求，可隨時連絡公司負責之單位，本公司將依當時狀況給予適當之處理。	無重大差異。
六、公司是否委任專業股務代辦機構辦理股東會事務？	✓		本公司已委任永豐金證券股份有限公司股務代理部辦理股東會相關事務。	無重大差異。

七、資訊公開 (一)公司是否架設網站，揭露財務業務及公司治理資訊？	✓		本公司已設公司網站，隨時揭露財務業務及公司治理相關資訊，另可藉由公開資訊觀測站查詢本司各項相關資訊。	無重大差異。
(二)公司是否採行其他資訊揭露之方式(如架設英文網站、指定專人負責公司資訊之蒐集及揭露、落實發言人制度、法人說明會過程放置公司網站等)？	✓		依規定設有發言人及代理發言人，並指定專人負責公開資訊觀測站申報各項財務、業務資訊及公司網站資訊揭露；法人說明會相關資料亦可連結至公開資訊觀測站查看。	無重大差異。
(三)公司是否於會計年度終了後兩個月內公告並申報年度財務報告，及於規定期限 前提早公告並申報第一、二、三季財務報告與各月份營運情形？	✓		依規定辦理公告申報	無重大差異。
八、公司是否有其他有助於瞭解公司治理運作情形之重要資訊（包括但不限於員工權益、僱員關懷、投資者關係、供應商關係、利害關係人之權利、董事及監察人進修之情形、風險管理政策及衡量標準之執行情形、客戶政策之執行情形、公司為董事及監察人購買責任保險之情形等）？	✓		員工權益及僱員關懷：本公司除依法為員工辦理各項保險、實施退休金制度及成立職工福利委員會外，並積極建立勞資雙方溝通管道。同時並訂有工作規則以規範員工之權利義務。 投資者關係：本公司設有發言人及代理發言人，負責公司對外關係之溝通，且指派專人依據法令規定於公開資訊觀測站中揭露本公司資訊。 供應商關係：依公司政策與供應商建立長期且互信、互利之關係。 利害關係人之權利：本公司與員工、往來客戶及供應商等均保持良好之溝通管道，並尊重且維護其合法之權益。 風險管理政策及衡量標準之執行情形：業已依法訂定各種內部規章，進行各種風險管理及評估，並執行之。 董事及監察人進修之情形：本公司已於 109 年 12 月 11 日安排七席董事參加由「上市上櫃公司董事、監察人進修推行要點」所指定機構舉辦的進修課程六小時，相關董事進修情形已確實輸入公開資訊觀測站。 客戶政策之執行情形：本公司與客戶維持穩定良好關係，以創造公司利潤。	無重大差異。

			公司為董事及監察人購買責任保險之情形：本公司已為全體董事購買責任保險，以強化股東權益之保障。	
九、請就臺灣證券交易所股份有限公司公司治理中心最近年度發布之公司治理評鑑結果說明已改善情形，及就尚未改善者提出優先加強事項與措施：本公司尚未列入受評公司，故不適用。				

四、公司如有設置薪酬委員會者，應揭露其組成、職責及運作情形：

1.薪資報酬委員會成員資料

身分別	條件 姓名	是否具有五年以上工作經驗及下列專業資格			符合獨立性情形（註1）										兼任其他公開發行公司薪酬委員會成員家數	備註
		商務、法務、財務、會計或公司業務所須相關科系之公私立大專院校講師以上	法官、檢察官、律師、會計師或其他與公司業務所需之國家考試及格領有證書之專門職業及技術人員	具有商務、法務、財務、會計或公司業務所須之工作經驗	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
獨立董事	何祖舜	—	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	1	—
獨立董事	林金鳳	—	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	—	—
獨立董事	蘇俊年	—	—	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	—	—

註1：身分別請填列係為董事、獨立董事或其他。

註2：各成員於選任前二年及任職期間符合下述各條件者，請於各條件代號下方空格中打“✓”。

（1）非為公司或其關係企業之受僱人。

（2）非公司或其關係企業之董事、監察人。但如為公司與其母公司、子公司或屬同一母公司之子公司依本法或當地國法令設置之獨立董事相互兼任者，不在此限。

（3）非本人及其配偶、未成年子女或以他人名義持有公司已發行股份總額1%以上或持股前十名之自然人股東。

（4）非(1)所列之經理人或(2)、(3)所列人員之配偶、二親等以內親屬或三親等以內直系血親。

（5）非直接持有公司已發行股份總數5%以上、持股前五名或依公司法第27條第1項或第2項指派代表人擔任公司董事或監察人之法人股東之董事、監察人或受僱人(但如為公司與其母公司、子公司或屬同一母公司之子公司依本法或當地國法令設置之獨立董事相互兼任者，不在此限)。

（6）非與公司之董事席次或有表決權之股份超過半數係由同一人控制之他公司董事、監察人或受僱人(但如為公司或其母公司、子公司或屬同一母公司之子公司依本法或當地國法令設置之獨立董事相互兼任者，不在此限)

（7）非與公司之董事長、總經理或相當職務者互為同一人或配偶之他公司或機構之董事(理事)、監察人(監事)或受僱人(但如為公司與其母公司、子公司或屬同一母公司之子公司依本法或當地國法令設置之獨立董事相互兼任者，不在此限)。

（8）非與公司有財務或業務往來之特定公司或機構之董事（理事）、監察人（監事）、經理人或持股5%以 上股東（但特定公司或機構如持有公司已發行股份總數20%以上，未超過50%，且為公司與其母公司、子公司或屬同一母公司之子公司依本法或當地國法令設置之獨立董事相互兼任者，不在此限）。

（9）非為公司或關係企業提供審計或最近二年取得報酬累計金額未逾新臺幣50萬元之商務、法務、財務、會計等相關服務之專業人士、獨資、合夥、公司或機構之企業主、合夥人、董事（理事）、監察人（監事）、經理人及其配偶。但依證券交易法或企業併購法相關法令履行職權之薪資報酬委員會、公開收購審議委員會或併購特別委員會成員，不在此限。

（10）未有公司法第30條各款情事之一。

(二)薪資報酬委員會運作情形資訊

(1)本公司之薪資報酬委員會委員計 3 人，於 108 年 11 月 20 日成立。

(2)本屆委員任期：108 年 11 月 20 日至 111 年 11 月 11 日，最近年度(109 年度)及申請年度(110 年度)截至公開說明書刊印日止，薪資報酬委員會開會共召開 6 次，委員資格及出席情形如下：

職稱	姓名	實際出席次數(B)	委託出席次數	實際出席率(%)(B/A)	備註
召集人	何祖舜	6	0	100%	—
委員	林金鳳	6	0	100%	—
委員	蘇俊年	6	0	100%	—

其他應記載事項：

一、董事會如不採納或修正薪資報酬委員會之建議，應敘明董事會日期、期別、議案內容、董事會決議結果以及公司對薪資報酬委員會意見之處理(如董事會通過之薪資報酬優於薪資報酬委員會之建議，應敘明其差異情形及原因)：無。

二、薪資報酬委員會之議決事項，如成員有反對或保留意見且有紀錄或書面聲明者，應敘明薪資報酬委員會日期、期別、議案內容、所有成員意見及對成員意見之處理：無。

五、履行社會責任情形：

評估項目	運作情形			與上市上櫃公司企業社會責任守則差異情形及原因
	是	否	摘要說明	
一、公司是否依重大性原則，進行與公司營運相關之環境、社會及公司治理議題之風險評估，並訂定相關風險管理政策或策略？	✓		本公司已訂定「企業社會責任實務守則」，並持續關心相關議題。	無重大差異。
二、公司是否設置推動企業社會責任專（兼）職單 位，並由董事會授權高階管理階層處理，及向董事會報告處理情形？		✓	本公司於109年3月20日董事會通過「企業社會責任實務守則」。本公司雖未設置推動企業社會責任專（兼）職單位，但對內透過教育訓練及會議方式向員工說明環境管理、提升環保意識，未來將視公司發展需要及法令規定辦理。	未來將視公司發展需要及法令規定辦理。
三、環境議題 (一)公司是否致力於提升各項資源之利用效率，並使用對環境負荷衝擊低之再生物料？	✓		本公司致力推動環境資源保護不遺餘力，除透過垃圾分類、使用回收紙，自備環保筷等行動外，也致力提升各項資源之利用效率。	無重大差異。
(二)公司是否依其產業特性建立合適之環境管理制度？	✓		配合本公司產業相關法令要求進行。	無重大差異。
(三)公司是否評估氣候變遷對企業現在及未來的潛在風險與機會，並採取氣候相關議題之因應措施？	✓		本公司致力於實施節能減碳，如空調設備控管、資源回收利用等。	無重大差異。
(四)公司是否統計過去兩年溫室氣體排放量、用水量及廢棄物總重量，並制定節能減碳、溫室氣體減量、減少用水或其他廢棄物管理之政策？	✓		本公司致力於實施節能減碳，如空調設備控管、資源回收利用等。	無重大差異。
四、社會議題 (一)公司是否依照相關法規及國	✓		本公司重視員工意見，保	無重大差異。

評估項目	運作情形			與上市上櫃公司企業社會責任守則差異情形及原因
	是	否	摘要說明	
際人權公約，制定相關之管理政策與程序？			障員工權益致力工作條件、工作環境之改善，提供員工建議及申訴管道，定期召開勞資會議，以加強勞資合作關係。	
(二)公司是否訂定及實施合理員工福利措施(包括薪酬、休假及其他福利等），並將經營績效獲成果適當反映於員工薪酬？	✓		本公司已訂定「工作規則」及相關獎懲辦法，其內容涵蓋薪酬、休假及其他員工福利措施，並將經營績效適當反映於每年員工績效考核，設定明確有效之獎勵與懲戒制度。	無重大差異。
(三)公司是否提供員工安全與健康之工作環境，並對員工定期實施安全與健康教育？	✓		本公司辦公環境均符合消防相關法規，並定期舉辦員工健康檢查，確保工作環境之安全及健康。	無重大差異。
(四)公司是否為員工建立有效之職涯能力發展培訓計畫？	✓		本公司提供相關內、外部專業教育訓練以充實員工職涯技能。	無重大差異。
(五)對產品與服務之顧客健康與安全、客戶隱私、 行銷及標示，公司是否遵循相關法規及國際準則，並制定相關保護消費者權益政策及申 訴程序？	✓		本公司對於產品與服務之行銷及標示，均遵循相關法規與國際準則之規定辦理。	無重大差異。
(六)公司是否訂定供應商管理政策，要求供應商 在環保、職業安全衛生或勞動人權等議題遵循相關規範，及其實施情形？	✓		本公司與供應商往來前，公司會進行搜尋及了解供應商之狀況，供應商需填寫供應商資料表，依照「供應商管理辦法」執行。-	無重大差異。

五、公司是否參考國際通用之報告書編製準則或指引，編製企業社會責任報告書等揭露公司非財務性資訊之報告？前揭報告書是否取得第三方驗證單位之確信或保證意見？		✓	本公司尚無須編制企業社會責任報告書，未來主管機關如有規定，本公司將依法揭露。	尚在研擬。
六、公司如依據「上市上櫃公司企業社會責任實務守則」定有本身之企業社會責任守則者，請敘明其運作與所定守則之差異情形：本公司已訂有「企業社會責任實務守則」，公司業已致力於企業社會責任之推動，與所訂守則尚無重大差異。				
七、其他有助於瞭解企業社會責任運作情形之重要資訊： (1)本公司依據勞動基準法及相關法令訂定「工作規則」，並依照「性別工作平等法」、「性騷擾防治法」等相關法令作業，維護員工良好的工作環境，藉以保障員工之工作權利。 (2)本公司注重人權，不論其種族、性別、年齡皆享有同等的工作權利，亦提供個人自由表達和發展的機會，以達到尊重個人尊嚴。 (3)本公司重視員工職業安全衛生之管理已設置職安衛人員負責安全衛生法相關法令之執行管控、遵循政府勞工安全衛生法令規定，辦理各項安全衛生工作。 (4)「企業社會責任實務守則」請參閱公開資訊觀測站 mops.twse.com.tw。				

六、落實誠信經營情形：

評估項目	運作情形			與上市上櫃公司誠信經營守則差異情形及原因
	是	否	摘要說明	
一、訂定誠信經營政策及方案				
(一) 公司是否制定經董事會通過之誠信經營政策，並於規章及對外文件中明示誠信經營之政策、作法，以及董事會與管理階層積極落實經營政策之承諾？	✓		(一)本公司業經董事會通過訂定「誠信經營守則」及「誠信經營作業程序及行為指南」，將誠信經營政策、承諾與執行均明列其中。	無重大差異。
(二) 公司是否建立不誠信行為風險之評估機制，定期 分析及評估營業範圍內具較高不誠信行為風險之營業活動，並據以訂定防範不誠信行為方案，且至少涵蓋「上市上櫃公司誠信經營守則」第七條第二項各款行為之防範措施？	✓		(二)本公司業經董事會通過訂定「誠信經營守則」及「誠信經營作業程序及行為指南」，將各項規範均明列其中。	無重大差異。
(三) 公司是否於防範不誠信行為方案內明定作業程 序、行為指南、違規之懲戒及申訴制度，且落實執行，並定期檢討修正前揭方案？	✓		(三)本公司訂有「道德行為準則」，並不定期向員工宣導有關企業倫理，亦於「工作規則」中明定相關獎懲辦法。	無重大差異。
二、落實誠信經營				
(一) 公司是否評估往來對象之誠信紀錄，並於其與往來交易對象簽訂之契約中明定誠信行為條款？	✓		(一)本公司以公平與透明之方式進行商業活動，並於商業往來前進行客戶徵信及供應商評估作業，避免與不誠信公司交易。	無重大差異。
(二) 公司是否設置隸屬董事會之推動企業誠信經營專責單位，並定期(至少一年一次)向董事會報告其執行情形？	✓		(二)本公司稽核室負責企業誠信經營守則及行為指南之制定及監督執行，並於必要時向董事會報告。	無重大差異。

評估項目	運作情形			與上市上櫃公司誠信經營守則差異情形及原因
	是	否	摘要說明	
(三) 公司是否制定防止利益衝突政策、提供適當陳述管道，並落實執行？ (四) 公司是否為落實誠信經營已建立有效的會計制度、內部控制制度，並由內部稽核單位依不誠信行為風險之評估結果，擬訂相關稽核計畫，並據以查核防範不誠信行為方案之遵循情形，或委託會計師執行查核？ (五) 公司是否定期舉辦誠信經營之內、外部之教育訓練？	✓ ✓ ✓		(三)公司已於「道德行為準則」及「誠信經營作業程序及行為指南」中訂定防止利益衝突之相關規定。董事會各項議案，有利益衝突時，與議案相關之董事皆依迴避原則離席，不參與討論表決。 (四)為確保誠信經營之落實，本公司已建立有效之會計制度及內部控制制度；另訂有內部稽核計畫，由內部稽核人員依據稽核計畫定期查核前項制度遵循情形，若有不誠信之情事經查證屬實，應立即通報審計委員會及董事會成員。 (五)本公司訂有誠信經營事項，並不定期向員工宣導誠信經營之重要性。	無重大差異。 無重大差異。 無重大差異。
三、公司檢舉制度之運作情形				
(一) 公司是否訂定具體檢舉及獎勵制度，並建立便利檢舉管道，及針對被檢舉對象指派適當之受理專責人員？	✓		(一)本公司網站設有舉報聯絡信箱，指派專責人員負責處理檢舉等相關事務，另於工作規則明訂員工意見申訴管道。	無重大差異。
(二) 公司是否訂定受理檢舉事項之調查標準作業程序、調查完成後應採取之後續措施及相關保密機制？	✓		(二)本公司對於檢舉事項會指派專責人員進行了解，關於檢舉人及檢舉事項均妥善保密，並針對個案性質透過適當途徑向權責高層主管彙報。	無重大差異。
(三) 公司是否採取保護檢舉人不因檢舉而遭受不當處置之措施？	✓		(三)除對檢舉人身分嚴加保密外，並確保檢舉人不因檢舉而遭受不當處置。	無重大差異。
四、加強資訊揭露				
(一) 公司是否於其網站及公開資訊觀	✓		(一)本公司誠信經營守則內容已揭示於本公司	無重大差異。

評估項目	運作情形			與上市上櫃公司誠信經營守則差異情形及原因
	是	否	摘要說明	
測站，揭露其所定誠信經營守則內容及推動成效？			網站及公開資訊觀測站。	
五、公司如依據「上市上櫃公司誠信經營守則」定有本身之誠信經營守則者，請敘明其運作與所定守則之差異情形：本公司已訂定「誠信經營守則」及「誠信經營作業程序及行為指南」，其運作情形與「上市上櫃公司誠信經營守則」尚無重大差異。				
六、其他有助於瞭解公司誠信經營運作情形之重要資訊（如公司檢討修正其訂定之誠信經營守則等情形）： 本公司因應「上市上櫃公司誠信經營守則」修訂時，會再一併檢討本公司之「誠信經營守則」及「誠信經營作業程序及行為指南」，以確保其符合公司實務作業；「誠信經營守則」請參閱公開資訊觀測站 mops.twse.com.tw				

七、公司如有訂定公司治理守則及相關規定者，應揭露其查詢方式：

參閱公開資訊觀測站 mops.twse.com.tw。

八、最近年度及截至公開說明書刊印日止，公司董事長、總經理、會計主管、財務主管、內部稽核主管、公司治理主管及等辭職解任情形之彙總：

職稱	姓名	到任日期	解任日期	解任原因
研發主管	林振耀	98 年 3 月 11 日	109 年 8 月 12 日	原研發主管林振耀於 109 年 8 月 12 日因內部職務調整由柯恩典擔任，並提 109 年 8 月 12 日董事會通過。
稽核主管	林宜璟	108 年 4 月 1 日	110 年 3 月 26 日	原稽核主管林宜璟於 110 年 3 月 26 日因內部職務調整由范淑惠擔任，並提 110 年 3 月 26 日董事會通過。

九、其他足以增進對公司治理運作情形瞭解之重要資訊，得一併揭露：

參閱公開資訊觀測站 mops.twse.com.tw。