

## 中度風險主題事項及其因應對策

風險主題	說明及因應對策
匯率波動	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 匯率避險工具 依據衍生性商品交易之控管程序使用遠期合約等避險工具，鎖定未來的匯率，以降低匯率波動對成本和利潤的影響。</li> <li>2. 訂單定價和合同談判 因半導體零組件代理商產業位階特性，盡可能在銷售訂單定價時考慮匯率波動的潛在風險，加入一定的匯率浮動保護，或在合約中約定因匯率變動而調整價格的機制，讓客戶也共同承擔匯率風險。</li> <li>3. 持續關注匯率變動與風險評估 定期關注全球經濟和貨幣政策變動，分析匯率趨勢。依據匯率所處位置及升貶趨勢，監控外幣(以美元為主)資產與負債之缺口管理，尤其是存貨、應收帳款、短期借款及應付帳款之匯率波動所影響之損益，並給出警示訊號予營運管理團隊。</li> </ol>
利潤率壓縮	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 提升產品附加價值 透過提供增值服務來提升產品的競爭力，例如技術支援、客製化產品解決方案及強化售後服務，以避免單純依賴價格競爭，增加客戶對公司的依賴和忠誠度。</li> <li>2. 強化供應鏈管理 透過建立緊密的供應鏈合作關係、精確的庫存管理和掌握供應商延遲、物流中斷或市場需求變化等潛在問題，以幫助公司及早發現和應對風險，確保供應鏈的穩定和高效運行，降低供應鏈風險及供應鏈成本。同時，優化進貨流程，與上游原廠協商更有利的價格條件，爭取更好的付款條件，降低成本壓力。</li> <li>3. 客戶和市場多元化 避免過度依賴少數大客戶，積極開發新市場和新應用領域，並尋找中小型客戶，以分散風險，確保即使某一市場或客戶受到價格壓力影響，整體業務依然能保持穩定增長。</li> <li>4. 代理產品線組合多元化 及時代理不同種類且具技術應用趨勢的 IC 產品，建構多元產品線組合，尤其是具有技術優勢或在市場上擁有獨特應用的 IC 零組件產品，這有助於減少價格競爭對毛利率的壓力，並在多個市場獲得機會。</li> <li>5. 內部成本控制</li> </ol>

風險主題	說明及因應對策
	<p>優化內部管理和營運，透過企業流程再造或數位化轉型投資，以提高營運效率或擷節成本來降低內部成本，從而減少因為外部價格壓力對利潤空間的影響。</p> <p>6. 長期合作夥伴關係 與核心供應商原廠和客戶建立長期的戰略合作夥伴關係，透過穩定的需求和供應量協商價格，使公司能夠應對市場價格波動，同時確保穩定的毛利率。</p> <p>7. 創新和技術升級 投入資源進行研發或與上游原廠合作，提供更具技術含量的解決方案，這不僅能提升毛利率，也能降低價格戰的影響，並使公司在市場中獲得差異化競爭優勢。</p>
競爭壓力	<p>1. 不以價格為唯一競爭點</p> <p>(1) 品質與信任為基礎的競爭力：即便在價格戰中，公司也不應單純依賴價格競爭，而應著眼於打造信任、品質和服務的長期競爭力，例如提昇交貨品質、技術支援等，讓客戶感受優質服務。以培養忠實客戶群體，即便面對競爭，這些客戶仍然願意選擇有信譽的品牌和代理商。</p> <p>(2) 提升服務質量：通過提供卓越的客戶服務來增強客戶忠誠度。例如，快速回應客戶需求、提供售後服務和建立長期客戶關係。</p> <p>(3) 即時反饋與溝通：建立高效的客戶反饋系統，及時處理客戶的需求與建議，確保客戶的問題能夠快速解決，增加客戶的滿意度。</p> <p>(4) 與上游代理原廠緊密合作：通過建立長期合作關係，談判更好的採購條件，從而降低產品成本，提升價格競爭力。</p> <p>2. 風險分散與多元化經營</p> <p>(1) 產品多元化：避免過於依賴單一產品線，代理多元化的產品或服務，以減少在特定市場競爭激烈時的風險，並獲得更多收入來源。</p> <p>(2) 市場多元化：積極拓展新興應用市場，進入競爭較少的市場領域，或者探索新的銷售渠道和模式，以分散風險並抓住更多市場機會。</p> <p>3. 合作與聯盟 與代理原廠、客戶和其他策略合作夥伴建立強有力的策略聯盟關係，利用代理品牌的知名度和技術資源，與國際 IC 品牌廠商合作，形成雙贏的局面，共同應對市場挑戰。</p>

風險主題	說明及因應對策
	<p>4. 持續的市場研究與監控</p> <p>(1) 市場趨勢分析：定期進行市場研究，了解行業趨勢、競爭對手的動向以及客戶需求變化，並根據研究結果及時調整策略，並即時回饋上游代理原廠。</p> <p>(2) 競爭對手分析：持續監控競爭對手的價格、促銷和市場活動，並制定相應的應對方案，保持靈活的競爭力。</p>
市場需求變化	<p>1. 建立靈活的上下游供應鏈管理</p> <p>(2) 加強代理原廠關係：與代理原廠保持緊密溝通，確保能快速調整訂單數量，以應對需求的變化。</p> <p>(3) 多來源代理產品供應：開發多個代理產品供應來源，減少對單一代理產品的依賴，提高供應鏈的彈性。</p> <p>(4) 強化客戶關係管理：與客戶保持密切聯繫，了解其需求和期望，可以更好地滿足客戶的需求，提高客戶滿意度。</p> <p>2. 加強需求預測</p> <p>(1) 數據分析與預測：在尚未建構 AI 技術預測市場趨勢前，善加利用 ERP（企業資源規劃）或 CRM（客戶關係管理）系統來管理數據，提升預測的數據基礎。</p> <p>(2) 銷售與運營規劃：透過定期的業務及跨部門營運會議，整合銷售、運營、管理等部門的資訊，綜合各方意見來制定更加可靠的需求預測。</p> <p>(3) 滾動預測與及時的市場反饋：將銷售和市場的即時信息（如競爭者動向、客戶行為改變等）迅速反饋到需求預測過程中，快速調整銷售預測及存貨管理數據，避免長期依賴靜態預測數據。</p> <p>(4) 預測準確性檢驗：定期檢查需求預測的準確性，並分析偏差的原因，從而逐步優化和改進預測模型。</p> <p>3. 優化庫存管理</p> <p>採取精益庫存管理：根據實際需求動態調整庫存，減少過多的庫存積壓風險，並確保庫存週轉率維持在合理水平。</p> <p>4. 彈性定價策略</p> <p>靈活價格策略：根據市場需求和競爭情況，即時回饋訊息予代理原廠供應商，能適時調整產品價格，以穩固重要客戶，同時確保利潤。</p> <p>5. 即時掌握應用領域之技術變化趨勢</p> <p>技術投入：持續投入資源到產品解決方案之技術研發和創新，以提高產品 demand Creation 的競爭力，滿足市場的新需求。</p>
資訊安全	<p>1. 導入 ISMS(資訊安全管理系統)</p>

風險主題	說明及因應對策
	<p>隨著數位化進程，網絡攻擊和數據洩漏風險增加，本公司於 113 年第三季起，委由中華電信資安顧問開始輔導導入 ISMS(資訊安全管理系統)，並預計 114 年第二季取得 ISO27001 國際認證。此將有助於提升公司的資訊安全水平，降低網絡攻擊和數據洩漏的風險。執行下列事項：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 強化網路防火牆 升級和配置高效能的防火牆，確保網絡邊界的安全，防止未經授權的訪問。</li> <li>(2) 員工資安宣導與教育訓練 定期舉辦資安培訓，提升員工的安全意識和應對能力，防範社交工程攻擊。</li> <li>(3) 外部資安專家協助 聘請資安顧問進行定期審查和測試，提供專業建議和改進措施。</li> <li>(4) 零信任架構 實施零信任安全模型，確保每個訪問請求都經過驗證，無論內部或外部來源。</li> <li>(5) 定期漏洞掃描 使用自動化工具進行定期漏洞掃描，及時發現和修補系統漏洞。</li> <li>(6) SOC 監控服務 委外 SOC 監控服務 (Security Operation Center)，有效掌握威脅的預警情報、即時告警以及事後威脅的分析建議，有效管理各種資安警訊。</li> <li>(7) 資料加密 對個資等敏感資料進行加密遮蔽處理。</li> <li>(8) 備份和災難恢復計劃 建立完善的資料備份和災難恢復計劃，確保在發生安全事件時能迅速恢復運營。</li> <li>(9) 存取控制 實施嚴格的存取控制措施，確保只有授權人員能夠存取關鍵系統和數據。</li> <li>(10) 安全事件應變計劃 制定並演練安全事件應變計劃，確保在發生安全事件時能迅速有效地應對和處理。</li> </ol>
資金流動性風險	1. 建立現金流預算和預測

風險主題	說明及因應對策
	<p>定期進行現金流預測，考慮季節性需求、供應鏈週期和客戶付款習慣，準確估算未來現金流入和流出，提前做好資金安排。以利在需求波動和交付延遲下及時調整現金流計劃。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2. 改善應收帳款管理 加強應收帳款的管理，加快收款週期。可以考慮縮短付款條件、提前付款折扣或使用應收帳款保險，減少應收帳款過期風險，並定期評估客戶信用，針對信用較差的客戶採取更謹慎的付款條件。</li> <li>3. 靈活庫存管理 控制庫存水平以減少資金佔用，減輕過多庫存對現金流的壓力，根據市場需求調整庫存策略，執行動態庫存管理。</li> <li>4. 協商延長支付期限 與供應商協商延長支付週期，在不影響合作關係的情況下爭取更長的付款期限，爭取更多的現金流時間。同時，也可以考慮批量採購或簽署長期供應協議，以換取靈活的付款條件。</li> <li>5. 尋找短期融資 靈活運用短期融資工具，如銀行貸款、應收帳款融資(例如 Factoring)或供應鏈金融等，快速獲取流動資金。</li> <li>6. 適時資本市場籌資 適時評估財務結構，並以適當籌資工具，於資本市場進行籌資，以增加公司財務資金彈性；本公司於 113 年 9 月間以零票面利率發行五年期無擔保可轉換公司籌資新台幣 25 億元。</li> <li>7. 設立現金安全部位 在財務穩定時設立現金儲備，建立安全資金池，為應對需求波動和交付延遲做好準備。應急資金可在關鍵時刻提供緩衝，以確保能應對短期資金周轉需求。</li> </ol>
融資成本上升	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 與金融機構協商更好的貸款條件 建立穩定的金融機構關係，展示企業的穩定性和增長潛力，爭取相對優惠的貸款利率。</li> <li>2. 重新評估融資結構 隨時評估融資組合，減少對高息債務的依賴，選擇利率較低的融資方式。</li> <li>3. 多元化融資來源 (1) 避免過度依賴單一融資來源，力求多元化資金來源。</li> </ol>

風險主題	說明及因應對策
	<p>(2) 適時藉由長、短期融資工具搭配，以調整財務及資本結構，且在財務成本上無須負擔實際現金流出之利息支出，例如，本公司已於 113 年 9 月間在資本市場募集完成第七次零票面利率之五年期無擔保可轉換公司債新台幣 25 億元。</p> <p>(3) 與供應商合作的供應鏈融資，以減少對銀行貸款的依賴。</p> <p>4. 強化營運資金管理 優化及加強應收帳款和存貨之週轉天期，以利有效的營運資金管理運作。優化庫存結構，避免囤積過多庫存，減少資金積壓，減輕短期資金壓力。</p>
銷貨集中度過高	<p>1. 強化客戶關係管理 透過建立長期、穩定的客戶關係，了解客戶的長期規劃和未來需求，及時調整產品與服務供應，降低突發需求變動帶來的影響。還可以透過提升附加服務，如技術支援和售後服務，來增強客戶忠誠度。</p> <p>2. 客戶多元化 主動拓展更多客戶，減少對單一或少數大客戶的依賴。藉透過進入新的市場、開發新的應用領域，或針對不同產業的客戶需求來擴大客戶群。</p> <p>3. 產品和市場多元化 除了客戶多元化外，公司應考慮代理多種類型的 IC 產品或進入多個應用領域市場，以增加業務來源的多樣性，避免集中在單一應用領域。</p> <p>4. 開發中小型客戶 在 mass market 尋找潛力中小型客戶，並提供適合需求的產品和服務。中小型客戶雖然單筆訂單較小，但累積之後可成為穩定的收入來源，有助於分散大客戶的風險。</p> <p>5. 風險預警系統 建立內部風險預警系統，持續監控大客戶的業務動態和需求趨勢，及時發現風險，並提前準備應對方案，如調整庫存策略、資源配置等。</p> <p>6. 增值服務 提供增值服務，如技術支持和售後服務，提高客戶忠誠度和依賴度。</p> <p>7. 內部創新 投入研發和創新，提高產品解決方案和服務的競爭力，從而吸引更多客戶。</p>

風險主題	說明及因應對策
數位轉型風險	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 加強資安防護 未來隨著數位化進程的加速，於處理大量的數據時，需要強化網絡安全。因此，本公司於 113 年 8 月間已開始接受專家輔導，預計 114 年第二季導入資訊安全管理系統 (Information Security Management System, ISMS)，冀望強化數據傳輸和存儲的安全，避免數據洩漏及網路攻擊風險。</li> <li>2. 與供應鏈夥伴協同數位化 與供應鏈上下游的合作夥伴於適當時機共同推動數位化進程，確保各環節能夠順利互通信息，以提高整體供應鏈的協作效率，縮短交期並減少庫存壓力。在數位轉型之前進行市場調查，確保所導入的數位技術和產品符合原廠與客戶需求。</li> <li>3. 技術整合評估 數位轉型涉及多種新技術和現有系統的整合，這可能會導致系統不兼容、數據丟失或系統中斷等問題。 <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 進行可行的技術評估，選擇與現有系統兼容的技術。</li> <li>(2) 規劃逐步轉型過程，避免一次性導入過多技術，並設置測試環境進行測試。</li> <li>(3) 建立跨部門合作小組，確保 IT 部門與業務部門之間的有效溝通。</li> </ol> </li> <li>4. 組織變革管理調適 由於數位轉型會帶來流程和文化的變革，可能會遇到員工的抗拒或適應困難，影響轉型進度。 <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 延請外部專家對員工講授數位轉型相關技術及應用，提升員工的數位技能和適應能力。</li> <li>(2) 建立清晰的變革溝通計劃，讓員工了解轉型的目標和好處，並積極參與過程。</li> <li>(3) 設立變革管理團隊，負責推動變革過程中的協調與支持，處理可能出現的抗拒情況。</li> </ol> </li> <li>5. 財務支援 數位轉型涉及資本投入，如技術基礎建設、員工培訓和顧問服務，須編列預算並預估預期的投資回報。 <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 制定詳細的財務預算和成本效益分析，並確保有足夠的財務資源支援轉型計劃。</li> <li>(2) 透過試點計劃進行小規模實驗，確保新技術和流程的可行性，減少大規模投資失敗的風險。</li> <li>(3) 設立財務監控機制，定期審查轉型過程中的財務支出與回報。</li> </ol> </li> </ol>