

高、中度風險主題事項及其因應對策(提報 115.1.13 永續發展委員會及董事會)

風險主題	說明及因應對策																														
國際貿易與關稅政策變動風險	<p>一、主要營運風險來源：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 美國政府對中國實施出口管制、晶片禁令及關稅懲罰措施，影響代理供應穩定性。 2. 原廠授權區域合約有所約定，代理商難以自行調整供應來源或跨區出貨。 3. 中美貿易戰、美國關稅政策再起，恐衝擊市場銷售與庫存周轉。 4. 下游客戶生產據點從亞太區域外移赴美、墨設廠，造成供應鏈地理重構與代理銷售授權區域錯配。 <p>二、風險影響評估</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>影響面向</th><th>說明</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>供應鏈中斷風險</td><td>若歐、美系原廠受出口管制或 EAR(Export Administration Regulations)、ITAR(International Traffic in Arms Regulations) 規範限制，可能暫停出貨中國或特定客戶；代理商被迫停單或承擔違約風險。</td></tr> <tr> <td>關稅與成本波動</td><td>加徵關稅、出口管制或匯率波動，導致營運成本上升，影響存貨週轉率，進而影響營收及毛利率承壓，且難以即時轉嫁客戶。</td></tr> <tr> <td>市場結構重整</td><td>中國市場需求恐生波動、台商客戶產能外移，原有營收結構需重新平衡。</td></tr> <tr> <td>授權範圍受限</td><td>既有原廠授權區域於亞太區域，支援美、墨新據點需得原廠新授權。</td></tr> <tr> <td>法遵風險</td><td>若出貨跨越 EAR、ITAR 或禁運名單，將有違規風險；出貨報關、原產地證明、產品分類 (ECCN) 等合規程序複雜化，增加交易成本與法遵風險。</td></tr> </tbody> </table> <p>三、總體因應策略架構</p> <p>(一) 合約與供應策略</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>策略面向</th><th>具體作法</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>關稅與政策共管機制</td><td>爭取原廠共擔因政策變動產生的關稅或禁運影響，與原廠協商「資本」；另適時爭取原廠提供特別折讓 (rebate) 或臨時價格補償。</td></tr> <tr> <td>跨區授權與出貨彈性</td><td>爭取原廠核准「Cross-region Fulfillment」，允許亞太區域代理</td></tr> <tr> <td>區域授權重劃</td><td>依客戶全球製造基地遷移情形，向原廠申請授權擴展或多區供貨資</td></tr> <tr> <td>政策預警與協調通報機制</td><td>與原廠建立中美貿易政策監測通報窗口，將政策更新納入季度業務與原廠對接。</td></tr> </tbody> </table> <p>(二) 區域營運與供應鏈策略</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>策略面向</th><th>具體作法</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>第三地轉運與倉儲節點</td><td>除在台灣、香港、中國深圳及新加坡設立轉運中心 (regional hub) 稅倉庫供應跨境客戶。</td></tr> <tr> <td>亞洲中樞維持+美墨延伸</td><td>除以台灣/香港/中國深圳為主要進貨中樞，並與原廠協談依 backl 以控管運籌及關務成本，並維持稅務與關務合法性。</td></tr> <tr> <td>合規審核流程強化</td><td>建立系統篩選機制-綜合篩選清單 (Consolidated Screening List) 以符合美國 EAR/ITAR 等產品貿易法規</td></tr> </tbody> </table>	影響面向	說明	供應鏈中斷風險	若歐、美系原廠受出口管制或 EAR(Export Administration Regulations)、ITAR(International Traffic in Arms Regulations) 規範限制，可能暫停出貨中國或特定客戶；代理商被迫停單或承擔違約風險。	關稅與成本波動	加徵關稅、出口管制或匯率波動，導致營運成本上升，影響存貨週轉率，進而影響營收及毛利率承壓，且難以即時轉嫁客戶。	市場結構重整	中國市場需求恐生波動、台商客戶產能外移，原有營收結構需重新平衡。	授權範圍受限	既有原廠授權區域於亞太區域，支援美、墨新據點需得原廠新授權。	法遵風險	若出貨跨越 EAR、ITAR 或禁運名單，將有違規風險；出貨報關、原產地證明、產品分類 (ECCN) 等合規程序複雜化，增加交易成本與法遵風險。	策略面向	具體作法	關稅與政策共管機制	爭取原廠共擔因政策變動產生的關稅或禁運影響，與原廠協商「資本」；另適時爭取原廠提供特別折讓 (rebate) 或臨時價格補償。	跨區授權與出貨彈性	爭取原廠核准「Cross-region Fulfillment」，允許亞太區域代理	區域授權重劃	依客戶全球製造基地遷移情形，向原廠申請授權擴展或多區供貨資	政策預警與協調通報機制	與原廠建立中美貿易政策監測通報窗口，將政策更新納入季度業務與原廠對接。	策略面向	具體作法	第三地轉運與倉儲節點	除在台灣、香港、中國深圳及新加坡設立轉運中心 (regional hub) 稅倉庫供應跨境客戶。	亞洲中樞維持+美墨延伸	除以台灣/香港/中國深圳為主要進貨中樞，並與原廠協談依 backl 以控管運籌及關務成本，並維持稅務與關務合法性。	合規審核流程強化	建立系統篩選機制-綜合篩選清單 (Consolidated Screening List) 以符合美國 EAR/ITAR 等產品貿易法規
影響面向	說明																														
供應鏈中斷風險	若歐、美系原廠受出口管制或 EAR(Export Administration Regulations)、ITAR(International Traffic in Arms Regulations) 規範限制，可能暫停出貨中國或特定客戶；代理商被迫停單或承擔違約風險。																														
關稅與成本波動	加徵關稅、出口管制或匯率波動，導致營運成本上升，影響存貨週轉率，進而影響營收及毛利率承壓，且難以即時轉嫁客戶。																														
市場結構重整	中國市場需求恐生波動、台商客戶產能外移，原有營收結構需重新平衡。																														
授權範圍受限	既有原廠授權區域於亞太區域，支援美、墨新據點需得原廠新授權。																														
法遵風險	若出貨跨越 EAR、ITAR 或禁運名單，將有違規風險；出貨報關、原產地證明、產品分類 (ECCN) 等合規程序複雜化，增加交易成本與法遵風險。																														
策略面向	具體作法																														
關稅與政策共管機制	爭取原廠共擔因政策變動產生的關稅或禁運影響，與原廠協商「資本」；另適時爭取原廠提供特別折讓 (rebate) 或臨時價格補償。																														
跨區授權與出貨彈性	爭取原廠核准「Cross-region Fulfillment」，允許亞太區域代理																														
區域授權重劃	依客戶全球製造基地遷移情形，向原廠申請授權擴展或多區供貨資																														
政策預警與協調通報機制	與原廠建立中美貿易政策監測通報窗口，將政策更新納入季度業務與原廠對接。																														
策略面向	具體作法																														
第三地轉運與倉儲節點	除在台灣、香港、中國深圳及新加坡設立轉運中心 (regional hub) 稅倉庫供應跨境客戶。																														
亞洲中樞維持+美墨延伸	除以台灣/香港/中國深圳為主要進貨中樞，並與原廠協談依 backl 以控管運籌及關務成本，並維持稅務與關務合法性。																														
合規審核流程強化	建立系統篩選機制-綜合篩選清單 (Consolidated Screening List) 以符合美國 EAR/ITAR 等產品貿易法規																														

風險主題	說明及因應對策		
	(三) 市場與客戶策略		
	策略面向	具體作法	
	客戶全球帳號管理 (GAM)	對主要台系 EMS 客戶建立 Global Account Team，橫跨亞洲與美墨據點提供供應服務。	
	支援台商外移	提供「跨區出貨與報關合規方案」，協助台商 EMS 從中國轉往美墨生產的移轉需求。	
	(四) 法遵與風險治理策略		
	策略面向	具體作法	
	貿易法規監測制度化	已成立「國際貿易法遵專責單位」，持續監控美國出口管制、禁運名單與關稅政策。	
	出貨合規審核機制	建立 End-use 確認流程，確保出貨對象符合法規。	
	四、EMS 客戶赴美／墨設廠的專案性對策		
面向	困境		
授權區域限制	亞洲代理無法直接出貨至美墨	爭取原廠跨區授權供應	
關稅與物流成本	跨境運輸成本上升	在美國 EL Paso 設保稅倉庫，相依 backlog 計畫直接出貨至北美本	
客戶連結風險	EMS 產線轉移後改用當地代理商	透過 Global Account 管理與統「Cross-region Fulfillment	
服務落差	客戶地點改變、支援距離增加	長期須規劃在地化 FAE 支援服務 (Alliance)	
五、結語與策略總結			
面對美中貿易衝突、關稅與出口管制不確定性，以及下游客戶外移至美墨的新型供應鏈佈局，本公司以「合約彈性化」確保供應關係、「區域供應鏈韌性化」維持物流穩定、「客戶結構再平衡」強化營收彈性、「法遵制度化」確保營運合法性。在下游客戶 EMS 廠製造基地外移至美、墨的趨勢下，以「亞洲中樞 + 美墨延伸」的營運架構，由亞太地區代理轉型為跨區供應夥伴 (Cross-Regional Supply Partner)，透過原廠授權談判、轉運節點建立與全球帳號管理，確保供應不中斷、客戶不流失、法遵不違規。			
台幣匯率升值侵蝕毛利結	一、背景與核心問題		
	1. 台幣相對美元短期巨幅升值的衝擊		
	● 114 年第一季底到第二季間台幣對美元巨幅升值逾 12%。		
	● 集團母公司記帳本位幣為 NTD，海外子公司為 USD，且母公司營收占比約 40~50%，因此母公司的進貨、銷貨及存貨的升值匯率曝險將直接影響到毛利。		
	● 公司依半導體代理商產業鏈特性，須維持安全庫存，存貨進貨成本鎖定在升值前高匯率。後續採購成本雖因升值而下降，但因升值前之庫存占比高，短期無法改善毛利。		
	● 銷貨收入則在出貨時依當時匯率換算，若台幣升值，收入端以較低匯率認列，形成「高成本 × 低收入」的毛利壓縮甚至轉負。		
	● 應付帳款 (AP) 因帳期短，若升值之後付款，會產生已實現匯兌利益；若仍未付		

風險主題	說明及因應對策
風險主題	<p>款，則產生未實現匯兌利益，但無法彌補毛利下降。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 應收帳款（AR）因帳期長，若升值持續，後續收款將以更低匯率換算，額外產生匯兌損失。 • 由於存貨佔比高、應收帳款帳期長，應付帳款帳期短，短期難以靠自然避險吸收匯率波動。 <p>2. 代理商商業模式之先天挑戰：自然避險難形成</p> <ul style="list-style-type: none"> • 庫存、應收帳款與應付帳款週期彼此不匹配。 • 長帳期的應收帳款與短帳期的應付帳款形成時間差。 • 因此自然避險難以發揮作用，匯率暴露持續存在。 <p>二、財務結構與匯率暴露點分析</p> <p>1. 庫存與應收帳款（AR）對匯率變動高度敏感</p> <ul style="list-style-type: none"> • 高匯率進貨，庫存成本被鎖定於高匯率。 • 銷貨收入以較低匯率認列，毛利遭侵蝕。 • 應收帳款帳與銷貨收入同時以較低匯率認列，因帳期長，升值期間無論以收現或未收現部分持續受到匯率影響。 <p>2. 應付帳款（AP）及銀行借款對升值的影響</p> <ul style="list-style-type: none"> • 若升值後付（還）款，產生已實現匯兌利益，但仍不足以彌補毛利下降。 • 若尚未付（還）款，產生未實現匯兌利益，但對毛利無助。 <p>3. 集團母公司記帳本位幣與功能性貨幣差異造成曝險</p> <ul style="list-style-type: none"> • 母公司記帳本位幣為 NTD，但進銷貨因原廠及客戶間國際貿易行為大量使用 USD。 • 進貨與銷貨時間差造成匯率入帳落差，產生匯率曝險。 <p>三、風險管理目標</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 穩定毛利率，避免成本與收入匯率落差。 2. 降低 AR 帳期長所造成的匯率侵蝕。 3. 優化現金流與資金週轉。 4. 降低母公司因 NTD 記帳本位幣產生的匯率記帳曝險。 <p>四、避險策略架構</p> <p>1. 遠期外匯操作</p> <ul style="list-style-type: none"> • 依實務可操作範圍，適時『遠期賣美元（Sell USD Forward）』做為母公司匯率避險策略，其會計目的在於避險應收帳款折算所產生的匯兌損益；在管理目的上，由於美元銷貨收入折算匯率直接影響母公司及合併報表毛利，透過遠期合約鎖定未來換匯匯率，以期有效降低台幣升值對毛利之侵蝕。避險操作採用滾動（Rolling）與分段（Layering）建倉方式，使部位分批、分層進場，降低單一時點風險，並使避險部位與應收帳款實際收回節奏相符，進而穩定營運成果。 • 同時，遠期契約衍生性金融商品操作，均須遵循「取得或處分資產處理程序-衍生性商品交易之控管」，並依授權層級、事前控管及事後監控執行，以確保透明度、合規性、程序正當性及可稽核性。 <p>2. 執行無追索權應收帳款讓售（Non-recourse AR Factoring）</p> <ul style="list-style-type: none"> • 本集團因以美元計價銷貨為主，母公司採新台幣為記帳本位幣，應收帳款在尚未收回前即暴露於台幣升值風險。為降低升值對折算後收入與毛利的衝擊，本集團運用無追索權 AR Factoring，透過銀行機構間授予之 AR Factoring 額度，將美

風險主題	<p>說明及因應對策</p> <p>元應收帳款提前變現，大幅縮短外幣曝險期間，使匯率風險明確而可控。</p> <ul style="list-style-type: none"> AR Factoring 款項的回收以交易時點的匯率計算，企業得以提前實現匯率，避免後續台幣升值所產生的折算損失。無追索權模式亦能移轉客戶信用風險，使本集團在管理外幣曝險與建置遠期匯率避險部位時更具彈性，為本集團之輔助型匯率避險工具，可有效補充遠期外匯避險策略的不足，強化營運資金回收效率並提升匯率風險管理的穩定度。 <p>3. 結構性策略：由海外 USD 功能性子公司作為主要進貨方</p> <ul style="list-style-type: none"> 為降低母公司 NTD 相對 USD 之匯率曝險，集團適時評估採海外子公司作為進貨主要法人，並分階段推動以避免存貨與付款責任過度集中。子公司進貨原則上以對應母公司實際需求為基礎，並透過集團內資金調度、付款條件協調及採購節奏控管，確保足夠營運資金支應貨款。董事會持續監控該策略對子公司流動性及集團營運資金之影響，在資金條件成熟前，以遠期外匯避險及應收帳款讓售作為主要風險控管手段，確保降低匯率曝險的同時不放大集團整體流動性與營運資金風險。 推動此策略須滿足三項前提：原廠同意將供應對象調整為子公司、關係人交易移轉訂價符合 Arm's Length 原則、並備妥相關移轉訂價文件以控管跨國稅務風險。 <p>4. 存貨水位控制與採購節奏管理</p> <p>存貨進貨時的匯率入帳直接影響成本，因此集團需將存貨水位控制與採購節奏納入需求預測、上游原廠 backlog、交期及匯率走勢等因素進行全面管理，以避免於匯率高點大量建立庫存，確保存貨成本與匯率風險可控，並維持營運流動性。</p> <p>五、風險預警機制</p> <p>建立匯率風險預警機制，透過曝險監測、敏感度分析與情境模擬，以早期辨識台幣升值對營運之影響。董事會定期檢視匯率曝險、避險策略與執行成果，並授權管理階層依「取得或處分資產處理程序-衍生性商品交易之控管」等內控制度辦理外匯避險。公司依授權矩陣執行避險操作，確保透明度、合規性與可監督性。</p> <p>六、結論</p> <p>透過多層次的操作與治理架構，以期集團母公司可有效降低台幣升值衝擊，維持毛利穩定與財務韌性。</p>
匯率與關稅風險	<p>請參閱前述-國際貿易與關稅政策變動風險及台幣匯率升值侵蝕毛利結構之說明</p>
營運集中度過高	<p>本公司屬半導體零組件代理商，營運表現可能受到部分關鍵原廠或主要客戶之合作策略、產品規劃或市場需求變化影響。倘若單一原廠或客戶之合作關係發生重大調整，可能對本公司營收結構及營運穩定性造成波動，構成營運集中度過高之風險。</p> <p>因應策略與管理措施</p> <p>為降低營運集中度過高可能帶來之衝擊，本公司採取並持續強化以下因應措施：</p> <p>1. 供應與產品結構之風險分散</p> <p>在尊重原廠授權及競業規範之前提下，採取「核心專注、次級多元」之產品布</p>

風險主題	說明及因應對策
風險	<p>局策略，對關鍵原廠維持深度且穩定之合作關係，同時針對非核心應用或特定市場，逐步引入具互補性之產品線，以降低單一原廠依賴風險。</p> <p>2. 客戶組合與市場結構多元化 持續拓展不同產業別、應用別及區域市場客戶，避免營收過度集中於單一客戶或產業，同時透過服務加值及長期合作模式，提升客戶合作黏著度與營收穩定性。</p> <p>3. 以服務能力取代單一代理關係之依賴 著重於技術支援、設計導入、供應鏈整合及庫存管理等服務能力之提升，建立對客戶及原廠之長期價值與合作基礎，降低因單一產品或代理權變動所衍生之營運風險。</p> <p>4. 集中度指標監控與風險預警機制 定期檢視主要原廠及客戶之營收占比，設立內部集中度監控指標，並將相關風險納入定期高階管理會議審議，提前規劃因應措施。</p>
數位轉型落後	<p>隨半導體產業快速導入數位化、智慧化與資料驅動之營運模式，若本公司在資訊系統整合、營運流程自動化、數據分析應用及客戶互動數位化之推動進程，相較同業或市場整體發展存在落後，可能影響營運效率、決策即時性、供應鏈管理能力與客戶體驗，進而對公司競爭力及中長期營運績效造成不利影響。</p> <p>一、策略層面作為</p> <p>(一) 制定整體數位轉型藍圖 規劃中長期數位轉型方向與分階段推動目標，聚焦提升營運效率、供應鏈透明度與客戶服務品質，作為資源配置與系統投資之依據。</p> <p>(二) 執行數位成熟度評估與落差盤點 定期盤點 ERP、CRM、WMS 等核心系統之功能完整性、整合程度與使用效能，並同步檢視營運流程數位化程度及數據品質，以辨識數位轉型落後的關鍵流程與系統瓶頸。</p> <p>(三) 導入同業 Benchmark 比較機制 持續蒐集同業於數位化與智慧化應用之實務案例，包含自動化報價與訂單處理、AI 或數據輔助需求與庫存預測，以及客戶自助式服務平台等，據以確認本公司之相對差距並設定改善優先順序。</p> <p>(四) 差異化與分階段推動策略 以對營運影響程度及投資效益為評估基準，優先導入高效益、低風險之數位化項目，採循序方式推展，控管轉型風險。</p> <p>二、技術層面：優先導入高影響力之數位解決方案 為降低數位轉型落後對營運效率及供應鏈穩定性之影響，採取「高影響力、可量化效益」之導入原則，優先推動下列關鍵技術應用：</p> <p>(一) 供應鏈供需管理機制</p> <ul style="list-style-type: none"> • 規劃導入數據預測模型，整合客戶 MRP/Forecast 與上游原廠 Backlog 資訊，以提升需求預測準確度，降低缺料風險與庫存積壓情形。 • 建立動態安全庫存管理機制，透過數據分析自動調整庫存水位，以因應市場變動並優化資金使用效率。 <p>(二) 數位化客戶互動機制</p> <ul style="list-style-type: none"> • 採取分階段方式推動客戶互動數位化，短期優先整合既有系統與流程，提升資訊回應效率與服務透明度；中長期再視實際營運需求、系統成熟度及投資效益評估，逐步發展客戶自助式服務功能。

風險主題	說明及因應對策
	<ul style="list-style-type: none"> 集團內中國區已有整合 CRM 系統，強化客戶分群與精準行銷能力，以提升客戶黏著度與銷售效率，將適時導入集團內各區域公司。 <p>(三) 營運流程自動化 (RPA)</p> <ul style="list-style-type: none"> 針對高頻率且低附加價值之作業流程 (如接收客戶訂單及原廠 invoice、進出口報關資訊匯入及出貨路徑距離計算 (GHG 盤查使用) 等) 導入 RPA 自動化與 AI 文字識別機制，以降低人為錯誤，並有效控管人力成本。 <p>三、組織層面：治理架構、文化與人才</p> <p>(一) 成立跨部門數位轉型推動機制</p> <p>成立數位轉型專案團隊，由資訊、營運與業務單位共同參與，確保跨部門協作與專案落地，並定期向管理階層報告執行進度。</p> <p>(二) 推動數據導向之組織文化</p> <p>對業務、採購與營運團隊進行數據分析工具 (如 Power BI) 之訓練，提升數據閱讀與分析能力，促進數據驅動之決策文化。</p> <p>(三) 善用外部專業資源</p> <p>依專案需求引進雲端服務商、AI 解決方案供應商或專業顧問，以加速導入並降低技術與執行風險。</p> <p>四、ROI 與效益檢視</p> <p>定期評估數位轉型投資之實際效益與 ROI，避免資源投入與營運策略脫節，確保轉型措施非流於形式，而能產生實質營運改善。</p>
資金流動性風險	<p>半導體零組件代理商因市場需求波動或下游客戶訂單交貨遞延，可能導致存貨積壓、資金長期占用，進而影響現金流或面臨短期融資壓力。為降低資金流動性風險，公司採取以下策略與具體作為：</p> <p>一、建立現金流預算和預測</p> <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> <p>二、改善應收帳款管理</p> <p>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。</p> <p>三、存貨水位與採購節奏管理</p> <ul style="list-style-type: none"> 以滾動式需求預測，動態修正原廠 Backlog 訂貨量。 對專案型料號，採 Back-to-Back 或專案專用採購策略。 <p>四、VMI 模式下資金流動性控管</p> <p>在代理商產業，VMI 通常由原廠及大型客戶要求，代理商需承擔庫存與資金占用責任，因應措施：</p> <ul style="list-style-type: none"> 設定 VMI 庫存上限與最大天數。 對客戶進行分級管理，務求僅對信用良好、訂單可預期的客戶提供 VMI。 建立快速再配置機制，將庫存轉配至其他客戶或專案。 <p>五、財務結構與短期資金調度</p> <ul style="list-style-type: none"> 維持足夠未動用授信額度。 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。

風險主題	說明及因應對策	
	<ul style="list-style-type: none">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。 <p>六、產品線與客戶結構分散</p> <ul style="list-style-type: none">降低單一原廠或產業集中度。優先發展 AI、工業、車用及資料中心等設計生命週期長、訂單可預測性高之客戶，以降低需求劇烈波動對庫存及資金流動性的影響。為提高庫存靈活性，推動可共用型料號與透過整合多項元件與應用支援，提升客戶黏著度與庫存可共用性，降低單一料號銷售所衍生之庫存與資金流動性風險。	
仍面臨高財務融資成本	公司因應美元降息初期但利率仍維持高檔之金融環境，透過內部採購風險分級、庫存水位控管、授信調度與現金循環效率改善等可控面向，降低高利率環境下之融資成本衝擊，以提升整體資金韌性與財務穩健度。策略原則如下：	
	一、維持融資結構彈性，以因應降息循環與短期高利率並存之金融環境，據此，維持適度浮動利率借款比重，以受惠後續降息趨勢。	
	二、避免於利率相對高檔時鎖定長期固定利率成本，僅於短期利率波動劇烈時，針對部分資金進行暫時性避險，避免長期鎖定高利率。	
	三、著重降低整體資金占用與提升資金使用效率，聚焦於降低資金使用總量，而非單純利率形式調整。	
	策略面向	實務作法
	採購與庫存風險管理	<ul style="list-style-type: none">於配合原廠供應安排之前提下，透過內部「業務會議」資金占用料號的採購規模。強化需求可見度與專案準確性評估，避免存貨集中於
	現金循環與資金效率提升	<ul style="list-style-type: none">持續優化現金循環週期，提升收款效率並加強逾期帳提升存貨週轉率與資金使用效率，降低營運資金占用
	客戶風險控管	<ul style="list-style-type: none">對高風險專案或不確定性高之需求，啟動更嚴格之作提升高確定性、長合作週期客戶之業務比重。
授信結構與財務調度管理	<ul style="list-style-type: none">與金融機構合作調整授信配置，靈活運用短期融資、在利率仍高檔期間，保持浮動利率融資彈性，以受惠	
財務風險監控與治理流程	<ul style="list-style-type: none">設置財務成本率、存貨週轉天數、授信使用率等風險提供管理階層與董事會之風險報告，確保利率與資金	