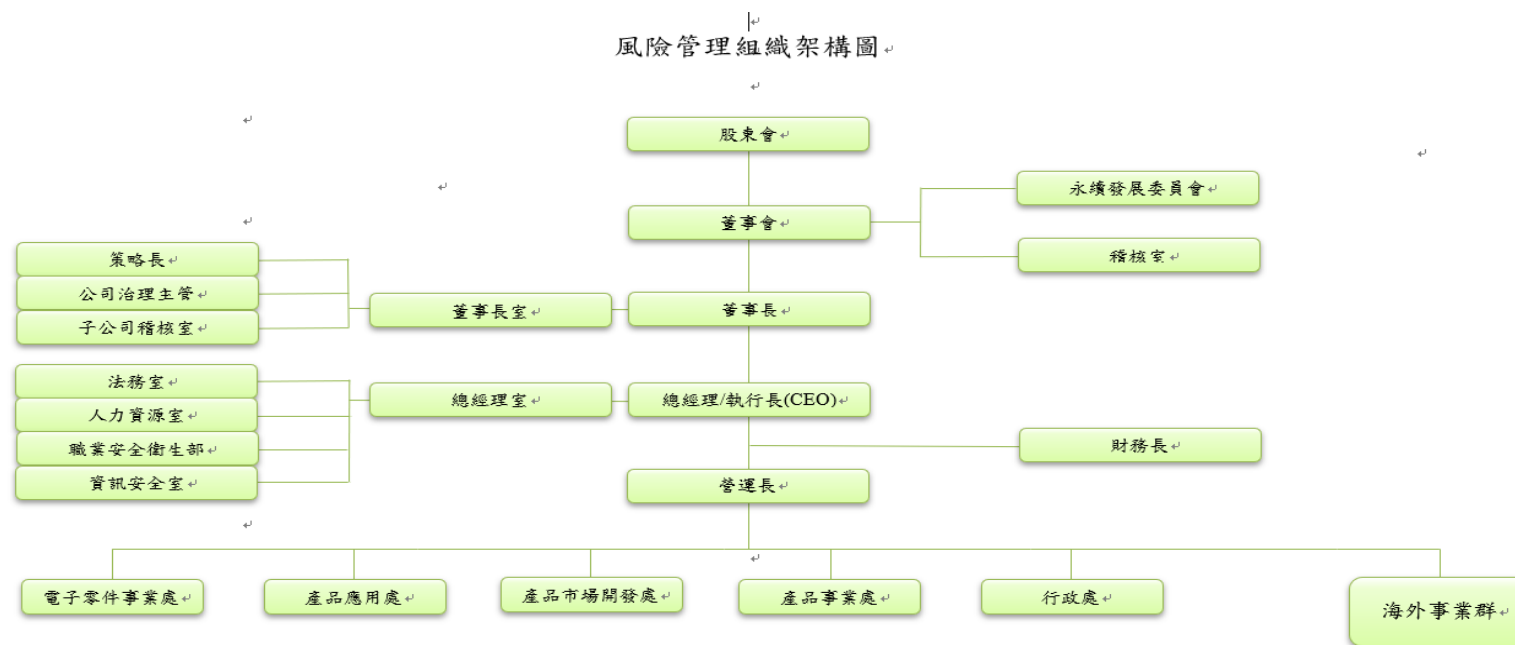


113 年度營運、財務、作業及環境之風險管理執行情形

本公司為落實風險管理機制，強化風險評估及監督風險承擔能力，初於 110 年 6 月 29 日已由董事會通過所制定之「風險管理政策及程序」以為風險管理執行之依據；111 年 9 月間，更依據台灣證券交易所頒布之「上市上櫃公司風險管理實務守則」，又全面增修該政策與程序，並於 111 年 9 月 28 日經董事會決議通過，以作為本公司風險管理之最高指導原則；另於 112 年 4 月 28 日又因實務管理需要修正部分文義，將氣候變遷議題納入條文內。

風險管理組織架構圖

本公司考量公司規模、業務特性、風險性質與營運活動，建置完善的風險治理與管理架構，透過董事會、功能性委員會及高階管理階層的參與，使風險管理與公司之策略、目標產生連結，定調公司重大風險項目，提升風險辨識結果之全面性、前瞻性與完整性，並向下宣導及展開對應之風險控管與因應，以合理確保公司策略目標之達成。



一、董事會

董事會之職責角色如下：

(一) 核定風險管理政策、程序與架構；

- (二) 確保營運策略方向與風險管理政策一致；
- (三) 確保已建立適當之風險管理機制與風險管理文化；
- (四) 監督並確保整體風險管理機制之有效運作；
- (五) 分配與指派充足且適當之資源，使風險管理有效運作；

董事會並授權董事長擔任風險管理計畫之召集人，統籌指揮風險管理計畫之推動及運作。

二、永續發展委員會

本公司除以董事會作為風險管理最高治理單位外，本公司為健全與強化風險管理機能，考量公司規模、業務特性、風險性質與營運活動，設置隸屬於董事會之永續發展委員會，進行風險管理相關運作機制之監督，且該委員會過半數成員由獨立董事擔任，並由獨立董事擔任主席。

永續發展委員會風險管理職責角色如下：

- (一) 審查風險管理政策、程序與架構，並定期檢討其適用性與執行效能；
- (二) 核定風險胃納(風險容忍度)，導引資源分配；
- (三) 確保風險管理機制能充分處理公司所面臨之風險，並融合至日常營運作業流程中；
- (四) 核定風險控管的優先順序與風險等級；
- (五) 審查風險管理執行情形，提出必要之改善建議，並定期(至少一年一次)向董事會報告；
- (六) 執行董事會之風險管理決策。

永續發展委員會下設「風險管理」小組，協助永續發展委員會執行其風險管理職責。「風險管理」小組負責制定及修訂本公司風險管理包括但不限於資訊安全等相關規範。落實及健全公司風險管理及資訊安全等面向之相關工作，定期召開會議，並向永續發展委員會報告執行狀況。

三、營運及管理功能單位

各營運及管理功能單位之職責角色如下：

- (一) 負責所屬單位之風險辨識、分析、評量與回應，並於必要時建立相關危機管理機制；
- (二) 定期提報風險管理資訊予執行辦公室；
- (三) 確保所屬單位風險管理及相關控制程序有效執行，以符合風險管理政策。

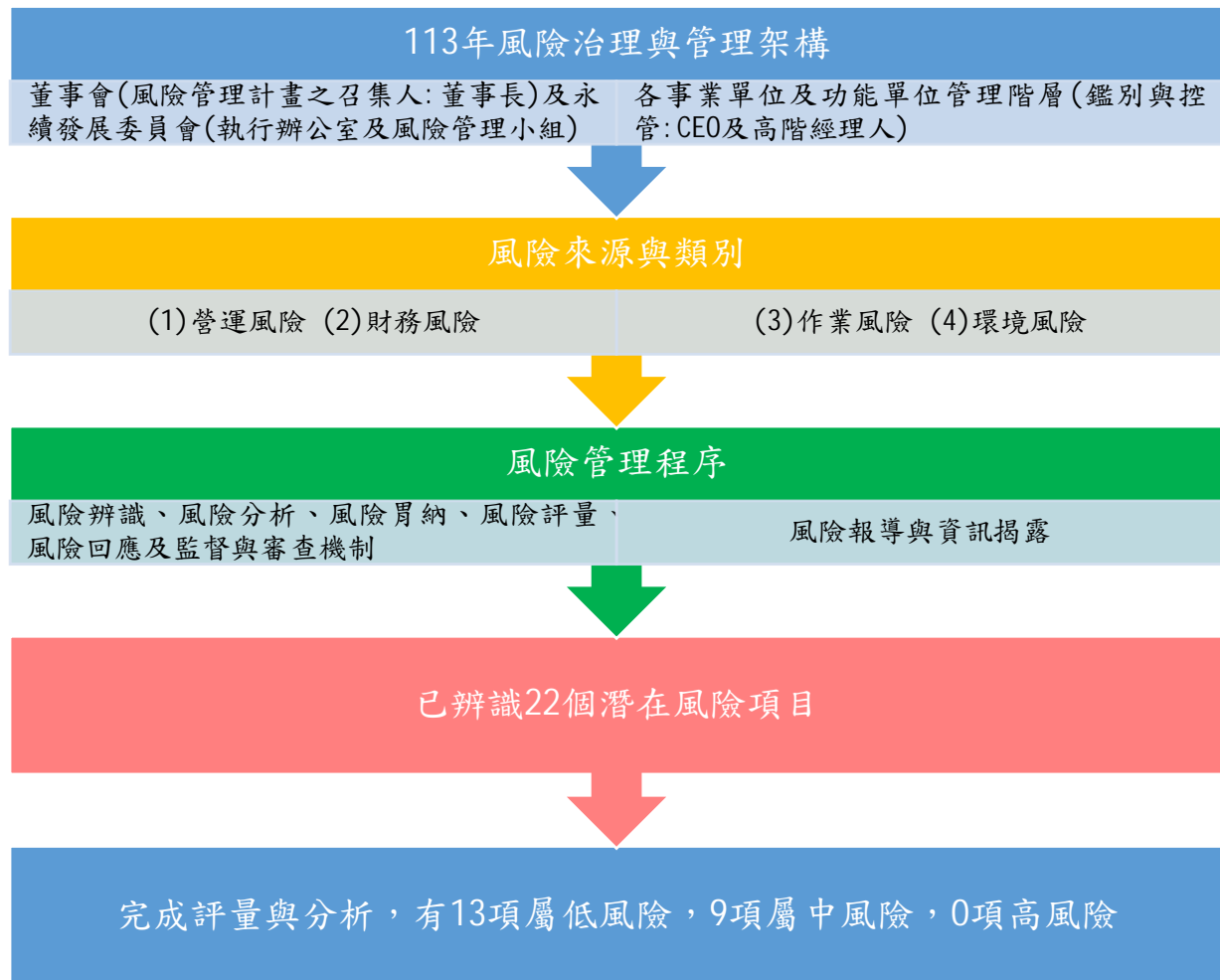
本公司各層級組織管理體系由總經理/執行長、各事業單位及功能單位高階經理人協助風險因子鑑別與風險控管，使風險管理組織之指揮調度、自我評估及執行等更有效率，定期於營運會議中進行相關風險評估，並擬訂對策及檢討。

四、稽核室

依據風險管理政策與程序擬定年度稽核計畫，執行各項制度之稽核作業，協助董事會監督及控管執行決策或作業之潛在風險，確保各項作業風險得有效控管，並適時提出管控改善建議。內部控制體系則由各營運單位(含子公司)之管理階層定期自行評估其內部控制制度，稽核單位覆核落實情形。

風險管理程序、報導與揭露

本公司風險管理程序至少包含：風險辨識、風險分析、風險評量、風險回應，及監督與審查機制五大要素，其執行過程及其結果均通過適當的機制進行紀錄、審查與報告，並妥善留存備查，所彙整之風險資訊，每年至少兩次向永續發展委員會及董事會報告，並建置動態管理與報導機制，以確實督導風險管理之有效執行。對於相關風險管理之資訊揭露，本公司適時於公司網站、公開資訊觀測站、年報或企業永續報告書中揭露風險管理相關資訊，提供外部利害關係人參考，並持續更新。



- 1. 風險辨識**
採用流程分析、情境分析、問卷調查、PESTLE分析等，全面辨識可能導致公司目標無法達成、造成公司損失或負面影響之潛在風險事件
- 2. 風險分析與量測**
以量化或質化量測標準，分析風險事件之發生機率與影響程度，據以評估風險曝露高低程度
- 3. 風險胃納(容忍度)**
決定風險胃納(風險容忍度)及風險回應方式，並提報永續發展委員會進行核定，作為後續風險評量及風險回應之依據
- 4. 風險評量**
透過將風險分析結果與風險胃納加以比對，決定需優先處理之風險事件，並作為後續擬訂回應措施選擇之參考依據
- 5. 風險回應**
考量策略目標、利害關係人觀點、風險胃納及可用資源，擇定風險回應方式，使風險回應方案在實現目標與成本效益之間取得平衡，所訂定相關處理計畫，須確保相關人員充分理解與執行，並持續監控相關處理計畫之執行情形
- 6. 風險監督與審查**
確實審查風險管理流程及相關風險對策是否持續有效運作，並將相關審查結果納入績效衡量與報告事項中。風險管理應與組織中關鍵流程進行連結，以有效監督與提升風險管理落實實施之效益

113 年風險管理運作情形及揭露

本公司經永續發展執行辦公室風險管理小組、各事業單位(含海外事業群)及功能單位高階經理人依流程分析、情境分析及 PESTLE(Political, Economic, Sociological, Technological, Legal and Environmental)分析方法，執行 113 年度風險辨識，臚列 22 項風險項目，其中營運風險面 8 項，財務風險面 5 項，作業風險面 5 項，環境風險面 4 項，詳如下表。

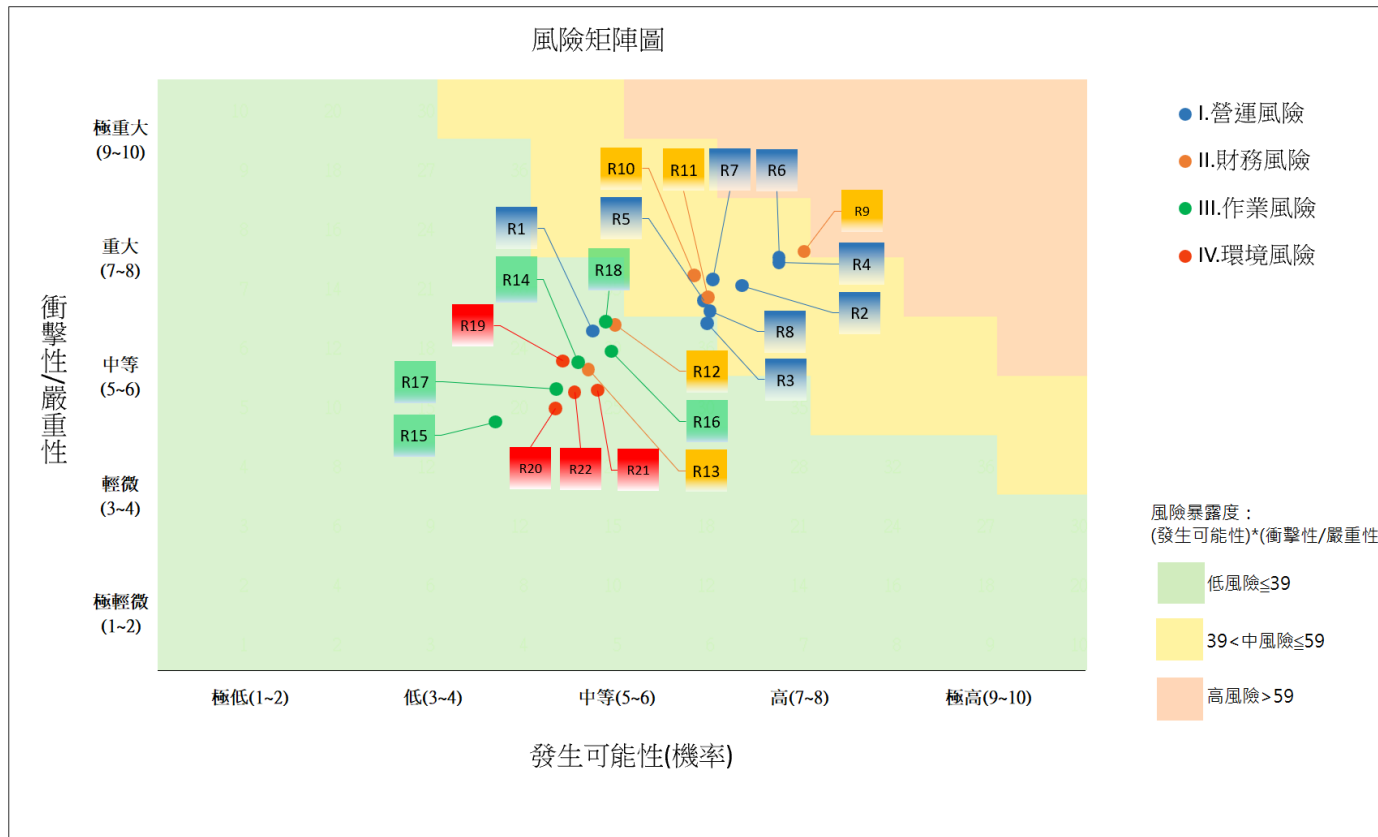
113 年風險辨識結果(提報 113 年 11 月 12 日永續發展委員會及董事會)	
I. 營運風險	
R1. 物流和供應鏈管理責任風險	因天災、地緣政治或疫情等因素造成供應鏈可能中斷之責任歸屬、或代理的零組件質量穩定性不佳面臨可能退貨、索賠或品牌損害之風險、或因天災、地緣政治或物流損失率升高致保險成本拉升風險或因跨國、區域運籌運行之法律和合規要求致影響供應鏈運作等。
R2. 市場需求變化	由於終端應用(如智能手機、汽車、AI 技術等)的需求波動，代理商需要靈活應對市場需求的變化，否則可能會面臨積壓庫存或無法滿足需求的風險，影響銷售預測和庫存管理。
R3. 技術變革	快速的技術進步要求代理商不斷更新產品知識和技術支援能力。
R4. 競爭壓力	市場競爭激烈、新興市場的崛起、國際品牌的壓力以及其他代理商的競爭，將加劇價格戰和市場份額爭奪，代理商需保持價格競爭力和服務質量。
R5. 銷貨集中度過高	代理商如果過度依賴少數幾個大客戶，這些客戶需求的變動將嚴重影響代理商的業務穩定性。
R6. 利潤率壓縮	半導體行業競爭激烈，價格戰常常會壓低代理商的毛利率。此外，進貨料件價格上漲或供應鏈成本增加，也可能進一步擠壓利潤空間。
R7. 資訊安全	隨著數位化進程，網絡攻擊和數據洩漏風險增加。
R8. 數位轉型風險	半導體代理商必須適應數位化趨勢，尤其在訂單管理、物流追蹤、供應鏈透明化等方面。如果代理商在數位化進程中落後，可能會失去競爭優勢。
II. 財務風險	
R9. 匯率波動	國際匯率的不穩定可能影響進出口成本和利潤。
R10. 資金流動性風險	由於市場需求波動和訂單交付延遲，代理商可能面臨現金流短缺的風險。無法妥善管理現金流可能導致企業無法按時支付供應商款項或面臨短期融資壓力。
R11. 融資成本上升	

113 年風險辨識結果(提報 113 年 11 月 12 日永續發展委員會及董事會)

<p>雖美國聯準會 (Fed) 於 2024/9/18 決議調降聯邦資金目標利率 2 碼 (0.5 個百分點)，但整年度仍遭受利率上升增加代理商的融資成本，特別是須依賴金融機構間接融資的企業，仍將承受財務成本稀釋利潤率壓力。</p>	
R12. 應收帳款風險	代理商可能需要向客戶提供信用期限，會增加應收帳款無法及時回收或壞帳的風險。如果客戶破產或延遲付款，將影響公司的現金流和資金周轉。
R13. 稅務與法規風險	各國的稅務政策和法規可能會發生變動，如關稅增加或企業所得稅的變化，這會直接影響代理商的盈利水平與合規成本。
III. 作業風險	
R14. 法令遵循風險	公司業務活動因未建立有效法遵風險評估與計畫或控制措施不足，致發生相關風險議題，包括法規與法令議題、利益衝突、行為風險等。
R15. 職業安全衛生管理風險	未適當建置完整且適當的職業安全衛生管理計畫或職業安全衛生管理系統，致無法有效控制職業安全危害事件。
R16. 數據隱私和安全	數據洩露和駭客攻擊可能損害企業的聲譽，並導致法律和法規違規問題。
R17. 智財風險	機密外洩、侵權糾紛、仿冒和盜版、專利授權糾紛、員工跳槽和挖角可能對公司的營運、財務和聲譽造成影響。
R18. 戰略物資管制風險	企業在進出口戰略性高科技貨品時，可能面臨的法律和合規風險。
IV. 環境風險	
R19. 極端氣候事件	颱風、洪水、乾旱等極端氣候事件可能中斷供應鏈和營運中斷損失。
R20. 碳風險	已經成為企業必須面臨的重要挑戰，要應對氣候變化，企業需要考慮減少碳排放、遵守法規、提高氣候變遷調適韌性，以及管理與碳排放和氣候變化相關的財務和運營風險。
R21. 環境永續責任	來自相關利害關係人的壓力，要求企業在環境保護和永續責任方面做出更多努力。
R22. 法律和監管風險	為減緩與調適氣候變遷，政府可能實施更嚴格的環保法規，以應對氣候變遷，這可能對公司的合規成本和遵循產生營運挑戰。

上述風險項目於 113 年 10 月間採內部問卷方式，由參與經營會議及派駐海外子公司之經理級(含)以上人員為問卷調查對象，由其就問卷所列各風險項目發生可能性(A)、發生嚴重性/衝擊度(B)及風險暴露度(A)x(B)進行分析與量測；共回收 60 份樣本，依據問卷賦予的量化指標分數，計算各項風險所得分數之簡單算術平均值作為其統計值，並依據上述(A)x(B)計算出各項風險之風險暴露度作為風險等級區分指標。結果 22 風險項目中，低風險有 13 項，中風險 9 項，高風險 0 項，詳如下列風險矩陣(Risk Matrix)圖，並就 9 項中風險

主題提出相對之因應對策，亦詳如下表。以上皆於 113 年 11 月 12 日分別提報永續發展委員會及董事會核定。



- | | | | |
|--|---|--|---|
| <p>I. 營運風險</p> <ul style="list-style-type: none"> R1. 物流和供應鏈管理責任風險 R2. 市場需求變化 R3. 技術變革 R4. 競爭壓力 R5. 銷貨集中度過高 R6. 利潤率壓縮 R7. 資訊安全 R8. 數位轉型風險 | <p>II. 財務風險</p> <ul style="list-style-type: none"> R9. 匯率波動 R10. 資金流動性風險 R11. 融資成本上升 R12. 應收帳款風險 R13. 稅務與法規風險 | <p>III. 作業風險</p> <ul style="list-style-type: none"> R14. 法令遵循風險 R15. 職業安全衛生管理風險 R16. 數據隱私和安全 R17. 智財風險 R18. 戰略物資管制風險 | <p>IV. 環境風險</p> <ul style="list-style-type: none"> R19. 極端氣候事件 R20. 碳風險 R21. 環境永續責任 R22. 法律和監管風險 |
|--|---|--|---|

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	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
利潤率壓縮	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>5. 內部成本控制 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>

風險主題	說明及因應對策
	<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> <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	1. 建立靈活的上下游供應鏈管理

風險主題	說明及因應對策
	<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> <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> <p>(1) 強化網路防火牆</p> <p>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。</p> <p>(2) 員工資安宣導與教育訓練</p> <p>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。</p> <p>(3) 外部資安專家協助</p>

風險主題	說明及因應對策
	<p>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。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p> <p>(7) 資料加密 對個資等敏感資料進行加密遮蔽處理。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p>
資金流動性風險	<ol style="list-style-type: none"> 1. 建立現金流預算和預測 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。 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。 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。 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。 5. 尋找短期融資

風險主題	說明及因應對策
	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
融資成本上升	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。 (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。 (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>

風險主題	說明及因應對策
	<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>
數位轉型風險	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。 (1) 進行可行的技術評估，選擇與現有系統兼容的技術。 (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。 (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。</p> <p>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。 (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。 (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。 (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。</p> <p>5. 財務支援</p>

風險主題	說明及因應對策
	<p>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。</p> <ol style="list-style-type: none"> (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。 (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。 (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。