

百德機械股份有限公司

提升企業價值計畫

[現況分析]

壹、成本分析

一、毛利率分析：

本公司 113 年度合併毛利率 32%，較 112 年度的 28%，大幅成長 14%，亦較過去 5 年之毛利率 15%~25%明顯提升，透過產品組合調整、高階產品銷售比率提升，以及嚴謹的成本管理措施，成功帶動毛利率改善，顯示公司產品具備市場競爭力。

二、總體經濟影響分析：

2025 年初以來受美國川普再任美國總統之政策改革與不確定性影響，總體經濟起伏波動。其中，關稅議題因攸關國際貿易與供應鏈佈局，加上關稅外溢效果、以及时程、內容屢有變動，使得全球經濟出現較大震盪。

外部需求衰退及高端工具機、智慧製造領域競爭激烈，以及台幣持續升值、日幣貶值影響下，工具機產業營運面臨挑戰，影響 114 年工具機出口動能，但全球經濟步入「低速但穩定成長」階段，企業投資重心轉向高技術、高效率、低碳化的製造設備。本公司目標朝高成長、高科技市場，並提高客戶價值並朝綠色能源方向發展，與整體市場趨勢相符。

貳、獲利能力評估

一、獲利能力分析：

113 年 EPS 為 3.87 元，並於疫情後連續三年穩定創造獲利，淨利率達 7%，明顯優於同業。面對 114 年第二季匯率升值及美國關稅變動帶來的外部壓力，公司前 3 季維持 7% 的營業利益率，展現成本韌性，持續領先同業。

二、業務分析：

主要產品為電腦數值控制(CNC)工具機，係屬產業機械中之金屬切削機械製造業，是各種基礎加工與精密加工不可或缺的機械設備，納入 ESG 思維，導入節能與永續的設計方式和零配件，加上嵌入生成式 AI 來加強使用者的產品體驗；以子公司資源，合作生產航太等 turbine engine 葉片雷射鑽孔機，並做橫向產品的延伸；於半導體晶圓雷射鑽孔機跨領域新製程合作開發，並將應用拓展至乾淨能源及醫療產業，轉型至高成長及高科技之產業領域。

參、市場評價分析

一、評價水準分析：

隨經營成長獲利穩定，本公司每股淨值表現由 111 年 23.3 元增加至 113

年 30.6 元，股價淨值比(PBR)由 1.69 倍提高至 3.45 倍，主要係因本公司營運範疇延伸至航太、氫能燃料電池、半導體及醫療設備產業，並尋求策略性合作夥伴，積極發展商業版圖，專注於高科技與持續高成長之市場。並持續於創能、節能方面推出系統整合的產品，鞏固公司於同產業中的市場地位。本公司將致力於淨值穩定提升，並持續定期與資本市場充分溝通，確保投資人對於公司公共關係管道暢通與充分了解長期營運規劃，對我們的評價能反映出公司真實的內涵價值。

二、潛在成長評估：

全球電價成本調升、淨零減碳意識高漲，不僅讓綠能相關議題持續發燒，同時也為相關業者帶來一定的效益。全球需求的持續攀升，對於燃料電池的零件加工規劃與投入，是本公司發展的重要方向。

全球邁入人口老化階段，推動醫療需求成長，醫療系統面臨巨大挑戰及壓力，加速企業開發醫療設備市場，已研發新型醫療設備，持續關注客戶需求及銷售量體，目前潛在成長動能與市場成長趨勢相符，因此無需調整業務戰略。

肆、公司治理分析

一、董事會結構及獨立性：

本公司董事會由 9 名董事組成，包含 4 名獨立董事，佔全體董事成員比例為 44%；獨立董事任期皆未超過三屆，女性董事 1 席。董事們分別具備營運事業發展、經營管理、領導決策及國際市場領域之產業經驗，商務、法律、財務會計及風險管理之專業能力，已達互補之效，對未來發展更具綜效。

本公司獨立董事皆具有豐富的產業實務經驗和專業知識，並均符合「公開發行公司獨立董事設置及應遵循事項辦法」之規範，且符合證券交易法第二十六條之三第三及第四項規定，董事間未具有配偶及二親等以內親屬關係之情形。

二、董事會運作之有效性：

董事會至少每季召開一次，本公司 113 年度董事會共召開 6 次，董事(含獨立董事)出席比率 100%。為落實公司治理，本公司董事均秉持高度之自律，對董事會所列議案，與其自身或其代表之法人有利害關係者，於當次董事會說明其利害關係之重要內容，如有害於公司利益之虞時，不得加入討論及表決，且討論及表決時應予迴避，並不得代理其他董事行使表決權，確保董事會運作之有效性並提升董事會功能。

本公司於 110 年 3 月 30 日訂定「董事會績效評估準則」，並經董事會決議通過，每年對董事會及功能性委員會進行績效評估，以提升董事會運作之有效性，評估內容包括：1. 對公司營運之參與程度、2. 提升董事會決策品質、3. 董事會組成與結構、4. 董事之選任及持續進修、5. 內部控制，以健全公司治理結構。

三、資訊透明度：

本公司以公平、公開、即時資訊揭露為目標，持續強化資訊透明度和即時性。除依主管機關規定揭露公司重要營運資訊及重大訊息外，並建立意見回饋機制，提供投資人表達對公司發展相關建議。同時積極參加投資人說明會，以利投資人掌握公司經營動態及發展規劃，確保公司資訊公開透明。上述資訊亦揭露於本公司網站，務使股東充分了解公司的營運和策略方向，維持本公司良好的董事會治理、健全其監督功能及強化管理機能。

伍、風險及競爭評估

本公司三大關鍵業務戰略，專注於策略目標市場，以高科技、高增長、可持續之產業為拓展業務之市場、通過提高客戶的價值主張來增加每個銷售系統的收入和利潤並建立更緊密的客戶合作夥伴關係，為所有利益相關者和持續的售後業務提供價值，以各目標產業營運重點說明：

- 一、航太：自 2019 年收購 Winbro 集團，其主要為生產燃氣渦輪發電機及噴射引擎散熱葉片冷卻鑽孔加工之設備，客戶群涵蓋渦輪發電機引擎製造商 GE-Power、Honeywell 及 SIEMENS 等，航太噴射引擎製造商有 Rolls-Royce、GE-aviation、Pratt& Whitney、中國航發及 SAFRAN 等世界級廠商，雖經歷 COVID-19 疫情之影響，但已逐步趨緩並穩定成長。
- 二、半導體產業：經歷 COVID-19 疫情之影響將鑽孔技術發揮至半導體產業，使用 EDM 技術，生產可鑽出更好幾何形狀、更精細的孔，減少損壞深度，改善型態和可重複性，並同時將生產周期縮短，替客戶增加產能。
- 三、乾淨能源產業：應用雷射技術於高速鑽孔，具極高的定位精度和可重複性，於精密系統上高達每秒數千個孔的鑽孔速率。
- 四、醫療產業：已開發應用於醫療產業之設備，利用雷射技術可提供乾淨、精確和高度可重複的結果。用於切割、鑽孔、燒蝕、焊接、微加工、表面紋理或標記各種材料。
- 五、傳統工具機產業：創立至今，已迅速成為全球領先的 CNC 加工中心製造大廠，產品涵蓋立式、臥式、五軸和車銑複合加工中心，並深耕歐洲及開發新市場，已布局全球為發展核心。

[溝通、政策與計畫]

壹、與外部人員溝通管道

- 一、投資人：遵循證管法令每月 10 日前於公開資訊網站上提供本公司上月營收報告與重大訊息即時公告，每年至少召開一次法人說明會，加強投資人對本公司營運狀況的掌握度，積極與投資人進行對話，以確保投資人對公司策略和計畫有全面的理解，於官網提供投資人聯絡信箱 quaser@qmt.com.tw，定期回覆。

- 二、顧客：定期進行客戶滿意度調查，強化客戶關係維護，於官網提供聯絡信箱 sales@qmt.com.tw，定期回覆。
- 三、供應商：於官網提供聯絡信箱 Purchasing_Dept@quaser.com，定期回覆，並不定期落實評鑑管理。
- 四、社區及非營利組織：於官網提供聯絡信箱 quaser@qmt.com.tw，提供員工有薪志工假，鼓勵參與對社會有益之活動。

貳、政策與計畫

一、短期強化計畫：

公司產品應用已拓展至航太、半導體、乾淨能源及醫療產業等，短期而言，本公司短期間繼續強化產業客戶量體，轉型高價值、高技術產品版圖，進一步深化與現有客戶的夥伴合作，持續優化產品和服務組合，提升企業價值競爭力。

二、中長期強化計畫：

面對全球政經局勢變動及產業快速變化，分別針對產銷策略及資源整合提出不同策略及整合。

甲、產銷策略

- (一) 自主研發與生產：專注線性馬達與內藏式主軸的研發設計與生產製造，提供客戶穩定、高品質之升級解決方案。
- (二) 智慧技術投入：持續加大智慧機械的研發力度，解決產業勞動力短缺的問題，提升生產效率。
- (三) 因地制宜：根據不同市場需求，靈活發展多元化之產品組合及銷售策略，滿足各區域客戶的特定需求。
- (四) 區域性技術中心建置：設立區域性技術應用中心，針對各地市場與產業類型，提供更高效、更緊密的循環售後服務。
- (五) 強化銷售與客戶連結：優化銷售渠道，直接面向終端客戶，加強客戶關係管理，並藉此增加產品單位銷售價值。

乙、資源整合

- (一) 內部資源整合：於銷售、研發、製造及管理領域，全面整合集團內各公司優勢，發揮綜合效益，提升競爭力。
- (二) 外部策略合作：面對全球工具機產業大環境之快速改變，已是無法單打獨鬥的時代，本公司將積極推動上下游整合，攜手策略合作夥伴，共同開拓商業版圖，實現可持續成長的動力。

持續投入智慧機械發展，並加速全球布局以掌握供應鏈重整之商機。從產品開發、量產至售後服務，將減碳概念落實於每一環節，致力推動綠色製造與能源效率的提升。

隨著乾淨能源被視為未來能源轉型的核心方向，燃料電池車、氫氣發電站及儲能系統的需求日益增長，將推動對高性能工具機之需求，結合尖端技術開發與產業鏈合作，將成為公司未來發展的重要策略之一，助力企業在新興市



場中掌握更多機會。本計畫執行與各項具體指標將納入本公司營運檢討，未來依據具體發展及市場情勢，持續定期更新各項分析結果後提報董事會，並將相關資訊揭露於公開資訊觀測站「提升企業價值計畫專區」，利於投資人了解公司對於提升企業價值的策略規劃與成果。