

迅杰科技股份有限公司

提升企業價值計畫

一、現況分析

(一)財務結構

本公司最近三年度財務結構維持健全，以及於 113 年發行可轉換公司債，強化中長期資金來源。公司長期採取低槓桿經營策略，負債比率維持在 30% 左右，財務風險相對可控。為因應短期資金調度需求與保持融資彈性，公司已與多家金融機構建立長期授信合作關係，以確保資金取得順暢。

近三年度財務結構指標

年度\指標	負債比率	流動比率	速動比率	利息保障倍數
2024 年	33.32%	938.57%	804.53%	11.00%
2023 年	28.53%	337.12%	241.54%	17.00%
2022 年	31.89%	300.64%	193.18%	33.00%

綜合上述指標可見：

流動性充裕：流動比率與速動比率持續提升，具備高度償債能力。

財務槓桿低：負債比率維持穩定，未過度依賴借款。

利息保障倍數高：顯示公司具備良好利息支付能力，財務風險偏低。

(二)匯率變動影響

本公司以外銷為主，匯率變動對營運具有一定影響。公司於採購及接單時審慎評估匯率變化，定期檢視外幣淨部位盈利或損失。除了採自然避險方式外，並輔以即期外匯交易以規避可能之匯率風險。

此組合策略有助於穩定營運毛利與淨利，降低匯率波動風險。

(三)獲利能力財務指標

本公司持續將既有技術延伸至新產品應用，同時拓展新客戶及高毛利產品，以提升整體獲利能力。並積極開發新市場產品應用，以創造新的營收來源，使營業利益率朝正向改善，進而提升權益報酬率與每股淨值。

近年度獲利能力指標

年度\指標	毛利率	營業利益率	稅後淨利率	權益報酬率	每股淨值
2024 年	36%	(1%)	7%	5.99%	18.66
2025 年第 三季	43%	4%	(3%)	(1.76%)	17.14

毛利率持續提升，顯示產品組合優化與成本控制效果顯著。

營業利益率改善為正（2025Q3），主要為產品組合毛利率以及營運效率提升。
稅後淨利率波動，主要受匯率等影響。

權益報酬率（ROE）短期回落，但具改善空間。

整體來看，公司獲利能力呈現改善趨勢，隨新產品與高毛利客戶拓展，有機會推動中長期 ROE 成長。

（四）潛在成長評估

本公司目前以個人行動電子運算以及 MCU 電競產品為主要營運項目及營收來源，電源管理相關產品逐步發展中，預計明年可開始貢獻營收。而透過產品組合的調整，預期公司整體毛利率亦會持續改善。但由於整體個人電腦產業呈現較多的不確定性，預計會對 2026 年的營收有些許影響。

為因應持續變化的市場環境，分散營運風險及尋求創新契機，除了關注目前所屬個人消費電子產業，公司持續尋找新的營運動能。無人機產業深具應用潛力，在整體大環境大幅導入 AI 應用為可見的未來，無人機必定成為不可或缺的應用載具。目前公司已著手進行策略性投資專案，引進無人機產品線，同時整合集團資源，將可應用於無人機的相關產品技術，以迅杰為主體進行系統整合，推出自我品牌的無人機產品，規劃由純 IC 設計公司轉型為兼具 IC 研發設計能力及系統產品製造的品牌商，為公司的產品結構進一步升級強化。預計未來 3-5 年可貢獻公司營收成長動能。

（五）公司治理

1. 董事會結構與獨立性

本公司設置董事七席，其中三席為獨立董事，占比達 1/3，獨立董事任期 3 年以上為 1 位。具員工身份之董事，未逾董事席次之 1/3，每位董事各自具備專業背景，整體董事會背景結構包含經營管理、領導決策、產業知識、技術研發、財務會計、行銷業務等。

董事會中目前設置女性董事兩位，其中一位為本公司高階經理人。公司定期檢討董事會多元化情形，並參考性別、年齡、國籍、文化背景等多元面向遴選人才，未來將持續積極延攬優秀的女性專業人員加入團隊，拓展董事會的多元性。

公司董事選任秉持「用人唯才」原則，並要求具備執行職務必要之知識、技能與素養。所有董事間不存在證交法第 26-3 條第 3 項規範之親屬關係。

2. 董事會運作之有效性

本公司董事會每季召開，為落實公司治理機制並提升董事會及功能性委員會功能，建立績效目標以加強董事會運作效率，已訂定董事會績效評估辦法，於每年年初進行前一年度之董事會內部自評，並不定期委由外部專業獨立機構或專家學者團隊執行評估。此制度有助提升董事會治理品質與決策效率。

3. 資訊透明度

公司重視外部溝通及資訊揭露，持續強化透明度，包括：

- A. 定期舉辦：董事會、股東會、法人說明會。
 - B. 依規定於公開資訊觀測站揭露重大訊息。
 - C. 公開：財務報告、年報、永續報告書。
 - D. 於公司網站揭露：產品資訊、組織架構、財務資訊、ESG 資訊等。
- 未來將持續強化公司各方面之相關資訊揭露，提升投資人與利害關係人了解及追蹤本公司的經營成效。

二、未來計畫

(一)短期業務發展計畫

1. 穩定 EC 現有市占率，並深耕現有客戶提升滲透率。
2. 延伸 Touch MCU 及 LED MCU 應用以拓展客戶基礎，提出靈活銷售策略，增加客戶黏著度。
3. 供應鏈多元化，強化供應鏈管理韌性，並努力持續降低製造成本。

(二)中長期業務發展計畫

1. 積極進行新一代 AI 相關的 EC 晶片，與代工客戶及終端品牌客戶保持良好互動，積極取得品牌客戶指定用料機會。
2. 開發電競相關產品的新應用，增加迅杰品牌的滲透率
3. 以策略投資手段發展無人機產品，整合集團技術能量以及後勤資源，推出自有品牌的整機產品，策略目標為“非紅供應鏈”需求之海外市場。

(三)競爭利基

1. 核心技術及經驗豐富的團隊：深耕多年的內嵌式控制器技術以及 MCU 產品應用經驗。
2. 堅強的客戶基礎：迅杰與主要客戶已建立長期且穩定的夥伴合作關係，無論是在產品改版或是新產品的討論，迅杰均積極參與，並藉由優秀的

產品應用資源服務客戶，加強與客戶間之互動進而提升客戶滿意度。

3. 客戶導向的產品：迅杰善於研發具成本效益的產品，透過持續溝通以獲得最新客戶需求以及產品規格資訊，適時提供客戶一站式整合解決方案。
4. 集團資源：未來可運用集團豐富的資源，尋求垂直或橫向支援，對公司技術發展及營運動能均有相當助益。

(四)IFRS 永續揭露準則導入計畫

本公司預計於配合法令要求導入時程，本公司預計於 2027 年第二季準備相關導入計畫並於第三季提報董事會，之後按季控管。

三、投資人溝通

本公司設置專職投資人關係單位並落實發言人制度，重大訊息之揭露除法律或法令另有規定外，由本公司發言人負責對外溝通。

本公司每年至少召開兩次法人說明會，讓投資人以及利害關係人瞭解公司業務狀況以及營運展望，並視需要參與投資機構舉辦之投資論壇，增進與投資機構之間的溝通，提升整體公司對外資訊的透明度。公司會視需求安排季度法人說明會，配合每季財務報告公告以說明最新財務資訊以及業務現況。