



## 亞洲光學股份有限公司 提升企業價值計畫

### 一、成本分析

#### (一)加權平均成本(WACC)計算：

1. 本公司資本結構係由 100% 權益組成，公司的權益成本(Cost of Equity)為 4.45%，影響權益融資成本的因素包括企業信用及經營風險等。透過加權平均資金成本(WACC)的分析使得本公司能評估資使用效率、投資計畫的適切性和企業價值的合理性，本公司的加權平均資金成本(WACC)為 4.45%，4.45% 的加權平均資金成本(WACC)表明著公司能夠以較低的成本獲得資金，有助於提高公司的競爭力，因為它減少了融資的壓力，並提供更多投資於高回報項目的機會。
2. 總體經濟影響分析：利率、通膨率和匯率的波動均會對公司的 WACC 產生影響，這些因子的變化對於本公司相對可控，且本公司已制定有效的風險管理策略，透過美金定存賺取業外利息收益、外幣配置自然避險法、產品售價隨原料成本及物價調整等工具及策略進行避險，以降低這些因素對 WACC 波動的潛在風險，此外，本公司將定期進行總體經濟分析，以期在風險可控範圍內保持 WACC 的相對穩定性，有助於提高本公司對市場動態環境變化的應變能力，確保資金成本的合理性，進而維護企業的財務穩定。

### 二、獲利能力評估

(一)ROIC 和 ROE 評估：公司的經營效能可透過投入資本報酬率(ROIC)和權益報酬率(ROE)進行評估。具體而言，本公司 ROIC 達到 13.22% 且高於 WACC，顯示公司各產品線中實現了良好的資金使用率。此外，本公司 ROE 達到 12.63%，亦高於上市櫃同業平均的 0.74%，表示公司有效地運用股東權益獲得良好的報酬。顯示管理階層的有效資本配置，並展現公司在光電產品領域的競爭力。

(二)業務分析：本公司主要之業務內容為各種光學元件之製造，主要應用在精密光學之鏡片、鏡頭為主，包括手機相機鏡頭、數位相機鏡頭、瞄準器、雷射測距儀、影像感測元件、投影機鏡頭等產品之生產、加工及銷售。近年，除成功將光學鏡頭的開發及生產能力拓展於車載鏡頭、監控鏡頭及街景鏡頭等相關應用市場；另雷射感測模組也獲得 IoT 智能家電青睞等相關應用市場。隨著現代科技的發展，光學鏡頭的應用領域正變得日益廣泛。近年來，受到電子科學、移動網際網路、物聯網、雲計算、生物識別等相關科學技術的快速進步，安防視頻監控、消費電子等下游應用領域產品正呈現數字化、高清化、網路化、智能化等發展趨勢，高品質光學鏡頭已成為安防監控攝影機、ADAS、車載可視系統、智能家居和航拍無人機、醫療器械等產品的核心部件，成為影響上述產品應用效果的重要因素之一。



### 三、市場評價分析

- (一)評價水準分析：本公司股價淨值比(PBR)：2.5倍，高於同業平均之1.79倍，顯示資本市場目前給予本公司相對同業為高，投資人對本公司未來發展有正向期待。
- (二)潛在成長評估：公司審慎樂觀看待玻璃非球面的技術在光學產業發展上的需求，不管在車載鏡頭、瞄準器、雷射測距儀，以及智能視訊會議裝置、機器人移動平台，終端需求亦在產業趨勢蓬勃發展下持續維持穩定發展，為公司提供了正向的市場機會。目前股價表現與此潛在成長動能相符，因此無需調整業務戰略。

### 四、公司治理分析：

- (一)董事會結構及獨立性：本公司董事會由七名董事組成，其中有三名獨立董事，占董事會的七分之三。本公司獨立董事分別具有豐富的專業知識和產業實務經驗，詹乾隆獨立董事為東吳大學校長，專精於財會領域；李元恕獨立董事為逢甲大學經營管理學院副院長，專精於行銷領域；梁金章獨立董事為東大光電股份有限公司董事長、具備超過30年的產業經驗，本公司透過董事會結構之多元化及獨立性，促使董事會決策過程充分考慮各種專業知識和觀點，並能獨立於公司管理階層，提供客觀的意見和建議。
- (二)董事會運作之有效性：本公司每年對董事會和功能性委員會進行績效評估，以提升其運作之有效性，評估內容包括對公司營運之參與程度，決策品質、成員之結構與選任、持續進修、內部控制等，以健全公司治理結構。
- (三)資訊透明度：本公司定期舉行董事會、並於每次會後即時將符合重大訊息或重大決議事項公開揭露於主管機關指定網站，此外，資訊透明度政策包括對重大決議事項的揭露和說明，以確保股東充分了解公司的營運和策略方向。

### 五、風險及競爭評估：

- (一)總體經濟分析：本公司營運所在地總體經濟、貨幣政策相對穩定健全，有利於企業發展。通膨率和利率仍維持在合理範圍內，有助於業務規劃和成本管理。但也需注意到美國關稅問題及國際各國推動製造業回流的去全球化影響；本公司仍採取審慎態度，持續強化風險控管、優化內部管理並提升應變能力，以因應市場挑戰。
- (二)產業競爭分析：本公司積極掌握產業發展契機，並持續深耕新興科技領域之研發與應用創新，推動光學產品於多元應用場域之拓展，擴大市場觸角與產品價值，藉此提升銷售動能，實現永續經營。



## 六、政策與計畫

### (一) 短期強化計畫

#### (1) 產品多元化發展、提升研發精度及設計製造整合能力

強化各種特殊光學元件技術能力。

整合機構及電子功能，提高附加價值。

提升研發精度及研發管理，研發效益極大化發揮。

因應產品發展趨勢，積極開發高倍率數位相機變焦鏡頭、薄型鏡頭、手機相機鏡頭、投影機產品、微型投影產品及多功能事務機光學引擎等，以迎合市場需求。

#### (2) 持續降低成本及維持品質優勢，提高競爭力

推行TP管理，追求卓越品質之目標，並快速改善，降低成本。

推動生產革新活動，藉由設備及生產流程之改良與自動化，提升生產力降低生產成本。

結合海外各生產據點在土地、人工成本及稅負的優勢，用以生產成熟機種及後段組裝作業，以國際分工模式提昇產品競爭力。

#### (3) 擴大光學應用領域，開發迎合市場之新產品

自行研發及與國際大廠合作並進，加速產品開發速度及訂單掌握度，並藉以提昇技術能力。

以光學核心技術為基礎進行多角化延伸，持續開發滿足市場需求之產品。

以世界級之產能及技術為後盾，積極投入次世代產品。

### (二) 中長期強化計畫

#### (1) 追求創新，於光電元件產業保持領先地位

光電產品應用範圍非常廣泛加上科技資訊日新月異，產品用途空間更加寬廣，因此設計上朝向輕、薄、短、小發展之特性、並掌握市場脈動，以維持設計應用及技術開發能力的領先。

#### (2) 專利技術與智慧財產權之重視與提升

積極提升產品ODM技術能力，同時藉由專利的申請建立技術門檻，保護公司智慧財產權，此為公司在光學設計中最大競爭優勢。

#### (3) 因應未來趨勢發展、持續開發新產品

展望未來市場趨勢，持續投入R&D發展創新與高附加價值產品；如中高倍率變焦鏡頭、中高階數位相機、手機自動對焦/變焦鏡頭及微型投影產品…等，使公司產品組合更加多元化。

#### (4) 全球運籌

隨著公司業務的拓展，未來行銷及生產據點將廣佈於全球主要市場。因此未來將積極強化全球運籌管理，透過統一的資訊系統即時整合各事業部資訊，加速決策之擬定及執行，使公司在營運規模不斷擴大下，仍能保有高決策效率及執行力。