

圓剛科技股份有限公司提升企業價值計畫

【前言】

面對國際地緣政治變化、產業競爭加劇及 ESG 浪潮，圓剛股份有限公司（下稱「圓剛」）提出「提升企業價值計畫」，期望透過現況分析以及具體策略，持續增進企業價值，並確保公司長期穩健與永續發展。

【現況分析】

一、成本分析

1. 毛利分析

2024 年公司整體毛利率約 57%，主要受產品組合、通路折讓與成本結構三項因素影響。首先，AI 攝影機與邊緣視訊解決方案之平均售價與附加價值通常高於傳統擷取卡，產品組合持續往前者傾斜，有助維持並提升高於五成的毛利水準。其次，通路折讓與回饋為影響毛利表現的關鍵變因，2024 年度行銷與折讓費用偏高，使毛利轉化為營業利益的效率受壓。第三，成本結構方面，BOM 物料、委外製造與運籌費用對單位毛利的敏感度較高，將配合新產品量產、良率提升與議價降本等來提升毛利表現。

2. 總體經濟影響分析

圓剛外匯曝險以美元為主，人民幣、歐元與日圓亦有一定比重。美元走強時（以新臺幣編製）對美元計價之銷售金額有利，但可能墊高進口料件成本；淨效果取決於自然避險程度與折讓／定價調整速度。利率方面，由於槓桿低、有息負債規模小，故利率上行對財務費用影響有限；惟利率下行亦會影響利息收入。

二、獲利能力評估

2024 年營收為新台幣 32.7 億元，毛利為新台幣 18.7 億元，毛利率約 57%。受行銷與通路折讓等費用影響，全年呈現新台幣(0.9 億元)的營業損失；歸屬母公司稅後淨損為新台幣(51,331)仟元，基本每股虧損為新台幣(0.39)元。

以歸屬母公司稅後淨損新台幣(51,331)仟元及平均權益總計新台幣 2,945,913 仟元(113 年度業主權益總計新台幣 2,909,598 仟元與 2023 年度業主權益總計新台幣 2,982,228 仟元之平均數)概估，ROE 約-1.74%。不過，逾五成的毛利率顯示產品力與解決方案價值仍具基礎，營運調整方向聚焦於費用與折讓，以及產品組合的持續優化。

三、公司治理分析

1. 董事會結構及獨立性

本公司依據《公司治理實務守則》，推動董事會成員組成多元化，本屆董事會八位成員具備多元背景，其中包含一名女性董事；成員專業領域涵蓋電機、企管、財務等專業及實務背景；八位董事中獨立董事占比 50%；董事會之多元專業組合，促使董事會決策過程充分考慮各種觀點，提供多元化意見與客觀建議，對提升企業長期價值具有重要意義，亦符合目前公司營運發展及策略目標之需求。

2. 董事會運作之有效性暨資訊透明度

本公司訂有董事會績效評估辦法，明訂董事會內部及外部績效評估，應於次一年度第一季結束前完成，至少每三年由外部專業獨立機構或外部專家學者團隊執行評估一次。記錄評估結果報告，送交董事會報告檢討、改進並應作為遴選或提名董事時之參考依據。

本公司定期召開董事會，並依規定於會後公開揭露董事會重要決議事項。本公司設有官方網站提供中英文資訊，定期揭露財務業務、公司治理、永續 ESG 及股東會等相關資訊，維持良好資訊透明度。

【風險及競爭分析】

一、總體經濟風險

世界銀行於 2025 年 1 月發布「全球經濟展望」報告，除預測 2025 及 2026 年全球經濟成長率維持 2.7%，亦指出未來兩年發展中經濟體將面臨挑戰，主要風險包括地緣政治衝突、貿易保護主義、氣候變化和疫情等，這些因素可能影響全球經濟成長與利率走勢。圓剛以外銷為主，產品行銷歐、美、亞、非及大洋洲等百餘國，因此對全球各國經濟貿易環境與政治的變化尤需隨時掌握。

二、產業與競爭風險

1. 同業分析

(1) 消費商業應用市場：以直播串流產品為例，目前市場對於品牌之間的忠誠度仍有轉移空間，高影音品質、穩定性及兼容性仍是主要客群購買的關鍵因素，對於競爭同業透過併購加速軟硬體整合或擴展其直播設備產品多樣性，圓剛透過強化自身創新研發實力及顧客服務的能量，來鞏固品牌價值的定位、建立消費者對於品牌的信任度。

(2) 邊緣運算市場：產業競爭激烈，主要參與者可分為兩類：傳統工業電腦廠商及聚焦於AI邊緣運算的專業公司，圓剛的主要挑戰為如何在競爭者多元化的市場中，強化自身差異化定位，尤其目前市場對AI平台間差異的認知仍不明顯，需進一步透過「應用導向」及「合作生態」策略，深化品牌印象，突顯圓剛在影像與聲音處理技術上的核心優勢，以及與知名硬體與軟體企業的策略夥伴合作關係。

2. 新技術替代風險與市場趨勢

(1) 消費商業應用市場：整合性晶片模組化，降低了入門款串流設備的規格差異化，中低階品牌能更迅速的複製提供同規格的產品，惟市場中直播串流的需求仍在成長：例如企業直播需求上升，遠距教育、企業內訓、線上發表會、電商直播(Live Commerce)等應用的普及，同時影音平台上直播硬體搭配直播軟體效果的調整已成為主流。

(2) 邊緣運算市場：生成式AI與雲端推理成本持續下降，部分邊緣AI應用可能轉向雲端或混合式架構，對傳統邊緣運算平台造成替代壓力。而邊緣AI應用雖快速成長，惟其應用場域高度碎片化，交通、安全、零售、醫療等垂直市場需求差異顯著，開發與維運策略需因應不同應用場景。同時，地緣政治因素與出口管制政策，可能影響AI晶片與核心模組的供應與布局策略。

【政策與強化計畫】

一、短期計畫：

短期而言，圓剛將調整現有的產品和服務組合，聚焦高附加價值產品與解決方案，推動高毛利產品的銷售比例，提升整體營收結構的穩健性與利潤率，以期實現短期內的業務目標，同時以強化客戶滿意度和品質至上的企業價值觀為核心，進一步深化與現有客戶的夥伴合作。

二、中長期計畫

1.研發投資：持續加大研發投入，針對消費商業應用市場將強化 HDMI 撷取卡之核心研發能力，著重於高品質、高穩定與高相容的直播體驗，並整合 AI 與直播技術，開發新一代方案。在邊緣運算方面，則鞏固在影像與聲音處理、多模態 AI 推理、邊緣推理加速等領域的核心技術優勢，確保平台在未來市場中具備高度競爭力。

2.企業營運：導入數位化協作工具與自動化流程，加強跨部門協作效率、提升產品開發、專案管理與市場策略的精準度。同時持續人才培育與組織優化，確保團隊具備面對快速變化市場的能力，提升各項產品核心技術競爭力，打造永續供應鏈，深化客戶互信與夥伴關係，同時善盡企業責任，強化公司治理，進而持續提升股東及企業價值。