# 113 年度營業報告書

壹、113年度營業結果

本公司113年度合併營業收入淨額為新台幣862,323仟元，較112年度減少4%，銷貨毛利率30%，113年度合併稅後每股盈餘1.6元，較112年度增加0.35元。

鈺緯科技在加入佳世達集團後，透過整合集團資源及持續深耕利基市場，113年雖然受到全球經濟不確定性影響，如地緣政治風險、醫療設備市場需求波動及供應鏈不穩定等挑戰，但公司仍透過成本控制，使獲利創近9年新高。113年我們在四大營運方針均致力強化營收規模如下：

一、 優化既有客戶經營：隨著醫療影像技術的進步，市場對高階顯示技術的需求日益增長。我們透過提供精準影像處理技術與優質的售後服務，成功提升與既有客戶的合作關係。

二、 擴大醫療顯示器市占率：面對全球醫療市場對於智慧醫療影像設備的高度需求，公司積極開發符合醫療法規且具成本競爭力的新型產品。113年已推出新的醫療顯示器標準產品，針對設計成本及顯示技術優化，並根據市場回饋持續改進。

三、 精實製造與研發技術發揮綜效：隨著全球供應鏈調整，公司積極整合集團資源，透過集中採購策略降低原料成本，並導入CIP專案提升生產效率。113年部分高階醫療顯示器機種已完成技術轉移，並透過集團公司製造，提升未來接單能力。

四、 提供整合方案：隨著醫療市場對影像管理需求增加，公司不僅提供高品質醫療顯示器，也進一步發展影像管理與傳輸解決方案。113年推出的影像傳輸產品已成功解決HDMI傳輸距離受限的問題，進一步提升市場競爭力。

貳、114年度營業計畫概要

展望114年，全球經濟環境仍受市場競爭、產業供應鏈變動與地緣政治影響，但隨著人口高齡化、智慧醫療技術加速應用以及新興市場的快速發展，醫療顯示器市場仍具長期成長潛力。鈺緯將繼續聚焦四大營運方向，以提升市場競爭力並

拓展全球版圖，計畫如下：

一、 優化既有客戶經營：醫療影像市場持續向高解析度、高亮度與AI輔助診斷發展。公司將深化與主要醫療設備品牌商的合作，提供專業影像調校技術與客製化解決方案，以提升品牌忠誠度並加強市場競爭力。

二、 擴大醫療顯示器市占率：隨著智慧醫療需求的崛起，公司將推出符合多種醫療場景的專業顯示解決方案，並強化產品線布局，涵蓋從診斷、手術到病房監測的完整產品系列。透過ODM合作模式與策略性新市場開發，提升全球市占率。

三、 精實製造與研發技術發揮綜效：為確保競爭優勢，公司將導入AI自動調校技術、OLED等新型顯示技術，提高顯示器的亮度、對比度與使用性。此外，將進一步強化供應鏈管理，透過區域化生產策略降低運輸成本與供應鏈風險。

四、 提供整合方案：114年市場對影像數據的管理需求日益增加，公司將發展整合影像處理的解決方案，以提供醫療機構更高效、安全的影像管理環境，提升產品附加價值。

藉由這樣的策略合作關係，相信鈺緯科技的競爭力會逐步提高，可提供客戶更好的TOTAL SOLUTION服務，擴展更全面性產品線的供應，再啟動另一波成長的動力。經營團隊將會持續努力提升營運績效，落實公司治理及企業社會責任，為股東創造最大的利益，敬請 全體股東能一如往昔給予支持及鞭策。

敬祝您身體健康，萬事如意！

董事長：黃漢州　　總經理：劉淑琪　　會計主管：林素如