114 年度營業報告書

壹、114年度營業結果

114年，全球經濟環境仍籠罩在地緣政治衝突、匯率劇烈波動等重重挑戰下，終端市場需求復甦腳步較預期緩慢。然而，鈺緯科技憑藉深耕高階醫療顯示器利基市場，並持續優化產品組合，在逆風中展現營運韌性。本公司114年度合併營業收入淨額為新台幣868,840仟元，較113年度增加0.8%，銷貨毛利率30%，114年度合併稅後每股盈餘1.54元，較113年度減少0.06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，114年雖然受到全球經濟不確定性影響，但公司仍透過優化產品組合與成本控制，使毛利率維持在30%的高水準，展現穩健的獲利韌性。114年我們在四大營運方針表現如下：

一、 優化既有客戶經營：成功鞏固了與全球一線大廠的夥伴關係，歐美市場依舊為公司帶來八成以上的營收貢獻。面對市場的經濟波動，我們透過貼近客戶需求的客製化服務，使高毛利的醫療用顯示器營收持續成長，有效抵銷了工業用產品需求的疲弱。同時，我們將產品與服務延伸至客戶的未來機種開發，不僅是單純的硬體供應商，更成為客戶不可或缺的技術夥伴。

二、 擴大醫療顯示器市占率：針對高階超音波市場開發的 OLED 機種，已成功解決了殘影問題並優化壽命，並於下半年開始陸續出貨。此外，大尺寸手術顯示器受惠於複合式手術室需求增加，營收也展現強勁成長動能，有效擴大了鈺緯科技在高端醫療顯示器市場的版圖。

三、 精實製造與研發技術發揮綜效：在研發方面，結合集團的知識庫與鈺緯科技的醫療專業研發能力，有效加速新品開發週期。生產製造方面，透過彈性調配台灣與海外生產基地，不僅降低了地緣政治風險，也提升了供應鏈的韌性與效率。

四、 提供整合方案：市場需求已從單一顯示器轉向系統整合。除了提供顯示面板，更針對醫療場景提供更完整的解決方案。例如在手術應用上，我們強化了顯示器與醫療影像傳輸系統的相容性，解決了客戶在訊號傳輸距離與影像延遲上的痛點，提升了產品的附加價值與客戶黏著度。

貳、115年度營業計畫概要

展望115年，隨著全球 AI 智慧醫療逐漸被討論應用，顯示器作為醫療影像判讀的最後一哩路，其價值將被重新定義。鈺緯科技將從穩健佈局轉為主動出擊，全面升級四大核心策略。以『高階手術、AI 診斷、醫療人機介面』三大產品線為引擎，將過去累積的技術能力轉化為實質的市場獲利，不僅追求營收規模的擴張，更致力於實現獲利能力的成長。計畫如下：

一、 優化既有客戶經營：

1. 深化 ODM 合作：持續與歐美一線醫療設備大廠協同開發下一代醫療顯示器，確保在客戶高階機種中的占比。
2. 通路結構平衡：在維持 ODM 優勢的同時，積極透過經銷通路推廣標準品機種，以分散客戶集中度風險並提升整體營收。

二、 擴大醫療顯示器市占率：

1. 新品效益發酵：114年開發完成的 Medical HMI 機種將於本年度量產，切入醫療人機介面市場。
2. 高階技術佈局：推出 Mini LED 32吋 顯示器，鎖定高階顯示器市場，以高對比、高亮度的技術優勢搶占市占率。
3. 全系列手術產品：完備 FHD/4K 手術顯示器產品線，滿足不同等級手術室的需求。

三、 精實製造與研發技術發揮綜效：

1. 智慧製造升級：導入自動化生產與檢測設備，提升生產良率與效率，以因應標準品放量後的產能需求。
2. 供應鏈優化：持續利用集團聯合採購優勢，針對面板、IC 等關鍵料件進行策略性備料與成本控管。並依據全球市場變動，動態調整區域化生產策略，以達到最佳成本結構與風險控管。

四、　提供整合方案：

1. 手術室影像整合：針對複合式手術室趨勢，提供從影像擷取、傳輸到大尺寸顯示的完整方案，解決醫護人員在多訊號源切換與判讀上的困擾。
2. 軟硬體加值：在顯示器硬體基礎上，整合色彩校正與遠端管理軟體，為醫療機構提供更高效、安全的影像管理環境。

展望未來，我們將以『智慧醫療』與『精準影像』為核心驅動力，透過與集團的緊密策略結合，不僅強化供應鏈韌性，更將致力於提供客戶超越期待的整合服務。這將是鈺緯科技深化市場護城河、啟動下一階段成長的關鍵。經營團隊將以更嚴謹的態度落實公司治理，並在環境保護與社會責任上展現具體作為，確保企業獲利與永續價值同步提升。我們期盼能與各位股東共享成長果實，也敬請 全體股東一如既往地給予我們支持、指導與鞭策。

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