商務人士來臺必要性及關聯性說明書

問：貴公司經營何項業務？本次受邀之大陸公司經營何項業務？

答：

鈺緯科技股份有限公司成立於1995年，為臺灣專業顯示器設計與製造領導廠商，致力於提供醫療、工業及特殊應用領域之高可靠度顯示解決方案。

飛利浦醫療(蘇州)有限公司之醫療設備品牌之採購工程人員，主要負責新專案洽談、供應鏈整合、品質認證及新產品導入評估，年度採購金額超過十億新台幣，我司目前與飛利浦全球合作之營業額達三億五千萬新台幣。飛利浦醫療(蘇州)有限公司成立於2010年01月07日，位於蘇州工業園區，是飛利浦全球唯一的综合性醫療影像產品研發、生產、服務與培訓基地。

問：請說明貴公司與受邀之大陸公司過去有何商務往來關係？（請附具相關證明文件，例如信用狀、匯款證明進出口報單、合約書、相互投資關係證明、往來信函等等影本佐證）

答：

1-1

1-2

問：貴公司與受邀之大陸公司過去如無任何商務往來關係，本次何以邀請該公司人員來臺？（已有商務往來關係者，免答）

答：

問：本次邀請大陸商務人士來訪之主要目的為何？（包括欲洽談之產品、業務名稱或商務會議討論事項）

答：

陸籍人士張英杰為中國知名醫療設備品牌之採購工程人員，主要負責新專案洽談、供應鏈整合、品質認證及新產品導入評估，年度採購金額超過十億新台幣，我司目前與飛利浦全球合作之營業額達三億五千萬新台幣，本次來臺目的如下：

1. 年度業務與合作策略會議

檢視雙方2026年度合作成果與生產履約情形，針對產品品質、供應穩定性及成本效益提出檢討與優化方案。
討論2026－2027年度的採購規劃、供應排程及新產品開發方向，作為中長期合作策略基礎。

2. 實地參訪工廠與關鍵供應鏈

親赴鈺緯台北廠及主要零組件供應商（友達光電、SBI玻璃、群創光電）現場評估生產線、製程穩定度及品質系統。
強化供應鏈透明度，確保符合中國及國際醫療器材品質法規（如ISO 13485、IEC 60601）。

3. 新產品合作與市場導入規劃

討論針對中國市場推出的高階醫療顯示器產品合作模式，包括ODM/Joint Design或區域性代工生產可能性。並實際評估新提案之樣品表現。
評估鈺緯科技在提案之樣品上的影像處理技術、色彩校正、抗反射玻璃及AI輔助診斷顯示等技術是否符合公司需求。

4. 建立長期策略夥伴關係

透過實體會晤與現場交流，確認雙方合作信任基礎，簽署年度合作意向書（MOU），為未來持續合作奠定基礎。

問：本次邀請大陸商務人士來訪對 貴公司之重要性為何？

答：

張英杰先生本次來台可為臺灣經濟帶來貢獻如下：

- ●促進兩岸高階醫療產業鏈合作，增加臺灣高附加價值製造訂單。
- ●強化臺灣醫療顯示技術在國際市場的能見度，提升外銷競爭力。
- ●帶動本地供應鏈廠商（面板、光學玻璃、控制板卡等）產值成長。
- ●若合作案順利落地，預期可為本公司帶來年增約新臺幣5億元訂單，並創造30－50個直接及間接就業機會。

附註：商務活動必要性之說明是否具體明確，將影響本署對於該活動必要性之判斷，煩請惠予協助，如因此造成不便，亦請見諒。

公司章

負責人章