壹、致股東報告書

各位股東女士、先生：

本公司112年度合併營業收入淨額為新台幣893,844仟元，較111年度減少6%，銷貨毛利率28%，112年度合併稅後每股盈餘1.25元，較111年度增加0.4元。

鈺緯科技在加入佳世達集團大艦隊後，透過整合集團資源及持續深耕利基產品的差異化，112年雖然因為戰爭衝突加上通膨、升息等大環境景氣因素致使客戶需求減緩，但公司獲利部分仍然創近8年來新高。112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：透過提供良好的售後服務以及提供客製化的解決方案，112年一線大廠的營業額總和較111年成長15%。

二、 擴大醫療顯示器市佔率：為了搶攻醫療顯示器入門機種的市場，公司積極開發具成本競爭力的新型產品，112年已設計出相關產品，針對市場回饋持續改善中。

三、 精實製造與研發技術發揮綜效：整合集團資源，112年鈺緯已對接集團採購的材料清單，於設計階段即可採用具成本競爭力的元件。部分機種也成功技術轉移，委由集團公司製造拓展未來接單能量。

四、 提供整合方案：為解決客戶醫療顯示器使用情境的各類挑戰，除提供高品質的醫療顯示器之外，也針對醫療顯示器的影像管理以及傳輸提供解決方案。112年已有影像傳輸產品問世，可以彌補HDMI傳輸距離受限的問題。

展望113年，經濟環境雖有市場競爭、需求趨緩、地緣政治等不確定性因素，卻也有人口高齡化、新興市場潛力、數位醫療趨勢等長期機會，鈺緯將繼續聚焦四大營運方向，期盼更上層樓，為公司創造長期價值。計畫如下：

一、 優化既有客戶經營：無論是通路經銷商或是一線大廠客戶，皆需貼近客戶的需求，共同開發未來機種。

二、 擴大醫療顯示器市佔率：深耕醫療顯示器產品ODM市場，積極開發新客戶。透過擴大產品線，強化產品整合性，對新客戶提供量身訂作的解決方案，以全方位策略擴大市佔率。

三、 精實製造與研發技術發揮綜效：整合集團製造優勢與公司既有開發技術能力，除確保產品技術能跟上前端市場，也保證了生產品質以及生產成本的競爭能力。

四、 提供整合方案：為了加強對既有客戶的服務以及擴大市佔率，公司需解決客戶醫療顯示器使用情境的各類挑戰。因此除提供高品質的醫療顯示器之外，研發團隊也針對客戶的其他周邊需求提供解決方案。

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：趙知恒