

宏碁資訊服務股份有限公司

提升企業價值計畫

說明

為提升企業價值，本公司制定和揭露營運策略和業務計畫，每年分析並更新資金成本、獲利能力與公司治理，闡明提升企業價值具體措施，包括投入資本支出、研究開發或人力資本等，並積極與股東及利害關係人互動，使投資人充分瞭解公司現況與未來規劃，具體說明如下：

[現況分析]

一、成本分析

(一)加權平均資金成本(WACC)計算

- 本公司資本結構係由 36% 權益和 64% 債務組成，公司的權益成本(Cost of Equity) 約為 17.7%，債務成本(Cost of Debts)約為 2.0%，影響債務、權益融資成本的因素包括總體經濟發展、市場利率、企業信用、經營風險等。透過加權平均資金成本(WACC)的分析使得本公司能評估資金使用效率、投資計畫的適切性和企業價值的合理性。本公司之加權平均資金成本(WACC)為 7.65%，介於台灣上市櫃公司 WACC 平均值約在7.5%至9.5%之間 (TEJ台灣經濟新報2025年報告)；顯示出相對穩定的資本成本結構，由於本公司近年營運逐年穩定成長，且相較上市櫃平均之資金成本比率為低，且本公司業績持續穩定成長，故能够產生穩定的自由現金流，永續經營。
- 總體經濟影響分析：利率、通膨率和匯率的波動均會對本公司的 WACC 產生影響，本公司為雲端及資訊軟體服務廠商，銷售區域以臺灣市場為主，銷售佔比超過九成，且主要以新臺幣為交易幣別，故上述因子的變化對於本公司相對可控，且本公司已制定有效的風險管理策略，透過加強與各授信銀行的往來，提升利率議價能力，且以不斷創造產品及服務之附加價值等方式，以降低這些因素對 WACC 波動的潛在風險。此外，本公司定期進行總體經濟分析，以期在風險可控範圍內保持 WACC 之相對穩定性，有助於提高本公司對市場動態環境變化的應變能力，確保資金成本的合理性，進而維護企業之財務穩定。

二、獲利能力評估

(一)經營效能分析：公司的經營效能可透過投入資本報酬率(ROIC)和權益報酬率(ROE)進行評估。本公司之ROIC 達到 16.94%，高於WACC之 7.65%，顯見公司投入資本的報酬大於投入的資金成本，有為股東創造出超額報酬；此外，本公司之ROE 為 28.35%，表示公司有效地運用股東權益並獲得良好的報酬。整體而言，本公司在ROIC

與 ROE 表現上，均顯示出管理階層能有效作資本配置與傑出之經營能力，並展現在公司所營業務上，特別是雲端及資訊軟體服務上具高度競爭力。

(二)業務分析：在業務層面上，本公司專注於雲端與資訊軟體、應用開發及附加值產品與服務，其中雲端與資訊軟體服務為主要收入來源，並創造穩定營運收入；應用開發產品線則具較高毛利率；附加值產品則為公司創造更多附加價值，本公司之三大產品線持續穩健成長，使得整體之 ROIC 係高於 WACC，顯示資金運用效率良好。未來，本公司將整合雲端、大數據、生成式人工智慧、邊緣運算、沉浸式場域及區塊鏈等新興技術，協助企業提升營運效能與韌性，並以保護數位資產為核心，提供托管式資安服務，涵蓋威脅偵測與應變，打造兼具安全、可管理及擴充性的智慧平台與解決方案。

三、市場評價分析

(一)評價水準分析

本公司截至114年9月30日止，本公司股價淨值比(PBR)為 4.86 倍，本益比(P/E)僅 17.94 倍，其中股價淨值高於數位雲端及資訊服務產業之平均 3.55 倍，但本益比則較數位雲端及資訊服務產業平均 26.09 倍為低，可能原因為本公司雖在屬向上趨勢的產業中，但營收成長動能尚未完全反映未來成長預期，以及海外子公司仍在擴張階段，致P/E低於產業平均。未來，本公司將持續深耕客戶，強化既有產品與服務，提升各產品線營收與獲利；同時積極尋找優質軟硬體廠商(如 AI 影像辨識、AI 應用軟體、數據分析、資訊安全等)進行策略合作，推出聯合解決方案；並朝向整合硬體、軟體與 AI 模型，提供客製化全方位解決方案，打造合作生態圈，提升客戶黏著度。此外，將擴大海外子公司(中國、越南)之營運規模，依據客戶供應鏈移轉進行布局，強化國際市場競爭力，亦將積極與投資人溝通，確保市場評價能充分反映企業真實內涵與長期價值。

(二)潛在成長評估

本公司樂觀看待AI、雲端及資訊服務解決方案於市場上的需求，企業對於AI、雲端及資訊服務之需求日益增長，接受度及滲透度逐漸成熟，本公司除於原有產品及服務之基礎收入下，除持續找尋及經商優質多元之解決方案及產品，以及協助客戶利用生成式AI等雲端數位工具，在安全的機制下進行數位轉型所需的顧問諮詢、應用增值、開發建置、維運及資訊安全等服務，並以C3A+P的核心能力，深耕客戶於其領域之解決方案，優化客戶之營運效能及企業韌性。故此，對本公司未來業務及營運發展，提供良好的基礎與發展潛力。

四、公司治理分析

(一)董事會結構及獨立性：本公司董事會由7名董事組成，其中4名獨立董事，占董事會之57%；本公司獨立董事及一般董事皆具有豐富的產業實務經驗和專業知識，專業

領域及專業涵括雲端服務、資訊軟體服務及半導體產業之經營、財務會計、行銷管理、投資及風險管理等領域。曾孟超獨立董事於台灣積體電路製造(股)公司任職超過30年，具備生產和管理相關經驗；葉偉倫獨立董事曾任亞馬遜技術服務大中華區生態系統、合作夥伴部總經理、微軟(中國)有限公司亞太暨大中華區副總經理，專精雲端服務及資訊軟體產業；王立杰獨立董事曾於台灣大車隊(股)公司，以及宏碁(股)公司商用軟體事業單位擔任副總經理，產業經驗豐富；周宏德獨立董事曾任帛漢(股)公司薪酬委員/獨立董事，以及宏碁(股)公司財務長，具備豐富之會計及財務資歷；本公司透過董事會結構之多元化及獨立性，促使董事會決策過程充分考慮各種專業知識和觀點，並能獨立於公司管理階層，提供客觀的意見和建議。

(二)董事會運作之有效性：本公司每年對董事會和功能性委員會進行績效評估，以提升其運作之有效性，評估內容包括對公司營運之參與程度、決策品質、成員之結構與選任、持續進修、內部控制等，以健全公司治理結構。

(三)資訊透明度：本公司定期舉行董事會，並於每次會後即時公開揭露董事會應公告申報事項。此外，資訊透明度政策包括對重大決議事項的揭露和說明，另外，本公司除定期舉辦法人說明會之外，也於公司網站揭露各項資訊，以確保股東充分了解公司的產品服務、公司組織架構、財務資訊、股東資訊、營運及策略方向。

五、風險及競爭評估

(一)總體經濟分析

本公司主要營運據點位於台灣，國內總體經濟與貨幣政策持續穩健。根據中華經濟研究院114年4月最新預測，114年台灣經濟成長率為 2.85%，通膨率與利率維持合理範圍，有助企業進行業務規劃與成本控管。在全球經濟方面，S&P Global預測114年全球經濟成長率為 2.51%，顯示市場逐步回溫。本公司專注於雲端及資訊服務，銷售市場以台灣為主，並已設立中國上海及越南河內子公司。隨著美國推行對等關稅政策，客戶供應鏈加速海外布局，預期本公司將受惠於全球市場溫和復甦的趨勢。

在未來不確定因素方面，全球經濟仍將面臨諸多挑戰，例如烏俄危機尚未解除、美國關稅政策、綠色補貼競賽演變成全球貿易戰、極端天氣事件擾亂全球供應鏈、地緣政治風險升高等，這些因素都將影響貿易與投資表現，本公司將持續研判並加以關注。

(二)產業競爭分析

就資訊服務產業而言，隨著生成式 AI、Agentic AI、資料密集型應用的興起，企業的雲策略不再只是把傳統應用搬到雲端，而要考慮如何讓 AI 應用與資料治理、安全、效能協同落地，故企業運用生成式AI或相關數據科技進行數位轉型，以

強化經營韌性的趨勢不會改變，各大公有雲業者陸續將資料中心落地台灣，無論是新創業者或大型企業、國營事業等組織，在系統升級時會考量更具彈性與上雲端之IT環境；再者危機/挑戰中往往蘊藏著轉機，地緣政治緊張局勢與AI的開源模型的興起可能導致網路攻擊、資料數據洩露等資安事件增加，刺激市場對資安產品和服務的需求，這將為本公司在雲端AI資安領域上之技術優勢提供發揮空間，以擴大營運規模。

[政策與計畫]

一、短期強化計畫

(一) AI加速器平台與Copilot應用落地

本公司近期榮獲微軟Copilot & Agents at Work Jumpstart Ready Tier，為微軟PSA (Partner Solution Architect) 的合作夥伴，展現本公司在AI與雲端技術整合上之領先地位。本公司自主研發「生成式AI加速器」，協助企業快速導入AI 應用，目前涵蓋智慧客服、營運優化、知識管理系統等場景，並將微軟 Copilot 之應用擴展至 HR、人資、客服、IT等部門，提供高可用性、穩定且安全的資訊服務。隨著生成式 AI、Agentic AI 及資料密集型應用的興起，企業雲策略已不再僅是將傳統應用搬上雲端，而必須考量 AI 應用、資料治理、安全與效能的協同落地，以確保數位轉型的深度與廣度。

(二) 強化客戶服務的深度與廣度

以客戶需求為核心，提供完善且無縫銜接的客戶旅程，並根據行業別及企業規模不同，提供客製化、專案式或標準產品的資訊應用加值服務，以滿足企業客戶於不同階段之營運需求。

(三) 積極培育研發與技術支援專業人才，推動與大專院校的產學合作，從校園階段培養AI專業能力，並建立實習機制，協助學生快速融入產業，強化技術支援，提升全方位客戶服務品質。

二、中長期強化計畫

展望未來，本公司將在既定的基礎下，持續擴大高毛利之產品及服務，並加速海外子公司之營運規模及獲利目標，未來主要的發展策略如下：

(一) 深化與垂直場域拓展

未來企業發展趨勢朝向垂直 AI，專注於特定產業或場域打造專業化人工智能解決方案。此趨勢不僅強調技術導入，更著重於整合企業核心系統，透過 AI Agent 概念實現流程自動化、決策智能化，並提升跨系統協作效率。

在此架構下，企業需同時導入專業型 AI 模型（針對垂直領域深度優化）與

通用型 AI 工具 (如Copilot)，形成混合式 AI 模式。本公司將協助客戶結合內部資料庫數據，提供更高精準度的預測與分析，支持決策者做出最佳判斷。同時，透過通用型 AI 工具，提供彈性並快速支援跨部門需求與創新應用。在價值擴展方面，將從單一場域延伸至多場域，形成可複製的 AI 解決方案，提升企業營運效能與競爭力。

(二) 海外市場拓展與區域化經營

由於美國對等關稅政策影響企業的成本結構和市場競爭力，為降低關稅衝擊和貿易戰之不確定性，企業評估將生產線從中國轉移至歐美或其他國家，以避免被關稅壁壘影響。本公司隨時關注並掌握客戶產線轉移情況，期能建立台商全球化服務平台，提供跨境雲端與AI解決方案，以台灣客戶企業總部監控全球廠區，強化在地系統之建置、資安與法規支援。

(三) 尋求各項轉投資或購併機會，整合線上線下商機，強化客戶服務以滿足客戶需求，擴大業務領域及營收規模。

(四) ESG永續發展落地

因應台灣2050淨零排目標，推動供應鏈碳管理與節能減碳，目標於 2030 年達成碳減量 50%，以符合巴黎協議 1.5°C 路徑；而資訊軟體產業已成為企業提升競爭力及永續性之核心引擎，未來，本公司可透過感測設備部署進行能源使用與碳排數據收集，透過歷史數據與機器學習模型來管理及因應，亦可納入供應商之碳排數據，透過AI與大數據分析調整採購決策；此外，協助企業分析用電模式，提出節能建議，如尖峰移轉、設備調度、預測設備故障以避免能源浪費，並透過即時管理平台以數位方式協助企業進行維護或維運，減少設備閒置和能源消耗。

宏碁資訊將以符合節能、低碳ESG產業的世界潮流趨勢，打造「亞太智慧的領航者」，以創新技術、透明治理與永續經營為核心，持續提升企業價值與市場評價。